

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

MÉMOIRE

PRÉSENTÉ À

L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DE LA MAÎTRISE EN PSYCHOLOGIE

PAR

CÉLINE TRINQUE

PERCEPTIONS COURANTES DES ATTRIBUTIONS

DE L'ENDETTEMENT PERSONNEL ET DÉLAI DE GRATIFICATION

MAI 1998

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

## Sommaire

Le but de cette étude est, premièrement, d'examiner les liens entre la perception de l'endettement des participants et les attributions de l'endettement personnel des Québécois et, deuxièmement, de se pencher sur la relation entre le délai de gratification et la perception de l'endettement. Pour réaliser cette étude, nous avons obtenu la contribution volontaire de 153 étudiants de premier cycle à l'Université du Québec à Trois-Rivières. Toutes les données empiriques sont recueillies à l'aide d'un questionnaire auto administré. La variable «perception de l'endettement» a pour objectif de scinder l'échantillon en deux groupes: les participants endettés et les participants non-endettés. L'échantillon retenu comprend 151 participants répartis entre: les endettés ( $n=105$ ) et les non endettés ( $n=46$ ). L'instrument de mesure utilisé pour déterminer les attributions de l'endettement est une traduction issue d'une étude britannique réalisée par Lunt et Livingstone (1991a) et adaptée à cette étude selon deux types d'attributions: internes et externes. Quant à la mesure du délai de gratification employée ici, elle est une version française de l'instrument élaboré par Ray et Nayman (1986): «Generalizability of Gratification». Les résultats obtenus corroborent une des deux hypothèses avancées. La première hypothèse avançant une relation entre la perception de l'endettement et les attributions de l'endettement n'est pas soutenue: les participants endettés et non endettés ne démontrent pas de différences significatives quant aux choix des attributions de l'endettement. En contrepartie, la deuxième hypothèse est supportée, la relation entre la perception et le délai de gratification est significative: les participants ayant un court délai de gratification ont tendance à se percevoir plus endettés que ceux qui ont un délai

de gratification plus long. Par ailleurs, des analyses supplémentaires ont révélé des relations significatives entre les variables principales et les variables secondaires telles que le montant du revenu mensuel, le montant du remboursement mensuel, les modalités d'utilisation des cartes de crédit et des services de guichets automatisés.

## Table des matières

Sommaire .....	ii
Liste des tableaux .....	vi
Remerciements .....	vii
Introduction .....	1
Chapitre I: Contexte théorique.....	13
1.1 Situation de l'endettement personnel .....	14
1.1.1 Changements dans les mentalités .....	16
1.1.2 Modalités de crédit .....	20
1.1.3 Causes de l'endettement personnel .....	22
1.1.4 Conséquences psychologiques et sociales .....	24
1.2 Théories de l'attribution .....	25
1.2.1 Attributions de causalité .....	27
1.2.2 Perspectives différentes des acteurs et des observateurs.....	30
1.2.3 Biais de complaisance.....	31
1.2.4 Relation entre la perception et les attributions.	32
1.3 Délai de gratification.....	33
1.3.1 Importance du délai dans le processus de socialisation.....	35

1.3.2 Différences individuelles .....	36
1.3.3 Variables cognitives et sociales .....	38
1.3.4 Relation entre le délai de gratification et la perception de l'endettement .....	39
1.4 But de la recherche .....	40
Chapitre II: Méthode .....	43
2.1 Participants .....	44
2.2 Instruments de mesure .....	46
2.2.1 Questionnaire de renseignements généraux .....	47
2.2.2 Mesure de la perception de l'endettement .....	48
2.2.3 Mesure des attributions de l'endettement .....	49
2.2.4 Échelle du délai de gratification .....	50
Chapitre III: Résultats .....	52
Discussion .....	62
Conclusion .....	70
Référence .....	75
Appendice A: Questionnaire de renseignements généraux .....	80
Appendice B: Liste des facteurs responsables de l'endettement .....	82
Appendice C: Inventaire d'attitudes .....	86

## Liste des tableaux

### Tableau

1	Moyennes et écarts type des attributions et du délai de gratification en fonction de la perception de l'endettement .....	54
2	Analyse de variance des résultats de la perception de l'endettement aux attributions internes et externes de l'endettement .....	55
3	Intercorrélations entre les variables.....	58

### Remerciements

L'auteur désire exprimer sa reconnaissance à son directeur de mémoire Monsieur Michel Alain, Ph.D., professeur au département de psychologie de l'Université du Québec à Trois-Rivières. Le support constant et la collaboration judicieuse de celui-ci ont contribué à la réalisation de cette étude.

Des remerciements sont adressés à Madame Joanne Girard, psychologue, pour l'apprentissage informatique ainsi qu'à Madame Marie-France Pelletier, bachelière en recherche documentaire et rédaction française pour les conseils suggérés dans l'élaboration du plan de ce mémoire.



## Introduction

L'endettement personnel est un problème d'actualité. Il y a un nombre croissant de personnes qui sont aux prises avec des accumulations de dettes et parfois même une faillite personnelle. Ceci n'est pas un fait isolé, propre à une population en particulier, mais un fait social qui concerne toutes les couches de la société. Les étudiants inscrits à l'université ne sont pas écartés de cette pénible réalité: un grand nombre sont endettés et certains d'entre eux ont déjà vécu une faillite. Bien que les étudiants ne soient pas les seuls affectés par des problèmes d'endettement, ils y sont particulièrement exposés. Tel qu'on le sait, l'accessibilité et la poursuite des études supérieures exigent des investissements financiers considérables (frais de scolarité, de subsistance et autres) de la part des étudiants en général. Donc, dans le contexte de nos investigations, ils seront considérés comme une population à risque, ayant des opinions sur le phénomène qui nous intéresse.

En soi, les conduites d'endettement peuvent être abordées sous diverses disciplines (économie, sociologie, démographie, psychologie, etc.). En considérant l'endettement personnel comme une conduite étant issue d'un comportement humain complexe, la psychologie peut contribuer à l'exploration des aspects subjectifs inhérents aux conduites d'endettement. Les conduites et les choix économiques autant que d'autres comportements humains ne sont pas indépendants de la situation et découlent des techniques apprises, des motivations de l'individu et de l'imitation de modèles sociaux. D'après Katona (1975), psychosociologue, qui introduit la théorie de l'épargne

dans la psychologie, les comportements sociaux varient selon l'habileté et la motivation des gens à consommer ou à épargner. Par exemple, pour rendre compte des conduites économiques tels les rapports de production, l'évolution du marché, les tendances de l'épargne, du crédit etc., les données mathématiques relevées sur les propriétés d'un groupe par rapport à un autre sont des éléments de références utiles pour évaluer la tendance de l'économie, mais sont peu révélateurs des caractéristiques de la personnalité des acteurs sociaux. En effet, à l'origine des conduites humaines il n'y a pas seulement une cause, mais tout un ensemble de facteurs, conscients et inconscients qui entrent en interaction réciproque. Comme le soulignait Katona (1969, p.14) «l'économie a besoin de la psychologie» pour appréhender la complexité des conduites et analyser ses composantes subjectives dans les manifestations du comportement.

En principe, les économistes ne tiennent pas compte des variables psychologiques dans l'étude des conduites humaines, car ce qui les intéresse avant tout, c'est la rationalité des conduites économiques; d'où sont basées leurs prédictions. Étant donné la croissance du taux d'endettement personnel, il apparaît important de se soucier des variables autres, que celles strictement économiques impliquées dans les conduites d'endettements. Par exemple, on peut s'interroger sur diverses variables psychologiques, cognitives et affectives de ceux qui s'endettent et de ceux qui ne s'endettent pas. Malgré le fait que les conduites d'endettements (dépenses compulsives, surendettement, jeux d'argent) ne soient pas considérées déviantes, ni pathologiques du point de vue social, elles peuvent mener à des conséquences pénibles. Dans ce sens, des problèmes d'endettement peuvent

occasionner un surcroît de stress, un sentiment d'échec, une baisse de l'estime de soi, des problèmes relationnels graves ou d'autres soucis tout aussi perturbateurs; d'où la nécessité de s'arrêter sur l'aspect humain dans l'étude du processus de l'endettement. Lorsque la situation financière des individus conduit à un degré critique d'endettement, il peut être utile de se demander quelles sont les raisons courantes que les gens donnent pour expliquer la situation. Dans cette perspective, les derniers progrès en psychologie sociale procurent des éléments de réflexion sur le rôle des attributions causales dans la perception de l'endettement.

Lorsque vient le temps d'étudier la façon dont les gens perçoivent la cause d'un événement, la psychologie sociale possède des théories, des concepts et des méthodes scientifiques éprouvées pour étudier le comportement des individus. Comme il a été mentionné précédemment, les conduites acquises par l'apprentissage ne sont pas uniquement dictées par la raison; des facteurs personnels environnementaux ou sociaux entrent en interaction réciproque. Aussi, ce que l'on observe au niveau des caractéristiques des conduites humaines est transposable pour les conduites économiques (épargne, emprunt, fiscalité, fraude, etc.). Que ce soit dans les conduites d'épargne ou d'endettement il y a incontestablement des composantes psychologiques.

Selon l'orientation théorique cognitive, la perception que les gens ont des événements constitue le critère qui influence le plus leur conduite. En conséquence, les perceptions des causes de l'endettement, qui ont été mises en relief ces dernières années dans des études en psychologie sociale témoignent de leur pertinence dans l'explication

des conduites économiques. Quoiqu'on puisse en juger, l'endettement fait maintenant partie intégrante de la vie quotidienne et son accroissement dénote un changement majeur dans les habitudes et les valeurs préconisées par notre société.

Dans la mentalité populaire: «nous achetons maintenant et nous nous engageons à payer plus tard». Malheureusement, certaines personnes semblent surévaluer leur capacité ou leur «volonté» d'épargner et doivent payer des intérêts exorbitants ou recourir à l'emprunt pour consolider leurs dettes. Conséquemment, on remarque que le taux d'épargne recule considérablement. Par ailleurs, l'augmentation du nombre de faillites personnelles pose des interrogations sur la façon dont les gens choisissent de réagir à leurs problèmes d'endettement. Ils semblent que les gens soient devenus plus tolérants à l'égard de l'endettement.

L'usage du crédit à la consommation est devenu un mode de vie, un moyen facilement accessible de satisfaire les besoins de consommation des gens. Comparativement à tout autre outil, le crédit peut être utilisé à bon ou mauvais escient. Cependant, quoi qu'on en dise, le recours au crédit est une forme d'endettement. Dans cette optique, celui qui désire tout posséder et jouir à l'instant de l'usage de marchandises et de services sans avoir la capacité réelle de rembourser, s'expose inévitablement à une situation d'endettement. Jusqu'à quel point l'horizon temporel des gens peut-il prédisposer à des conduites d'endettement? Le délai de gratification en tant que variable de la personnalité peut être un élément d'explication.

Malgré le fait que certaines incidences d'un tel changement soient connues au niveau économique, il est difficile d'en comprendre tous les mécanismes et d'en entrevoir les effets tant au niveau individuel que familial et social. Jusqu'ici, très peu de chercheurs se sont penchés sur les variables psychologiques et sociales des causes de l'endettement personnel. La rareté des études et les vives interrogations suscitées par ce phénomène social répandu sont une source de motivation pour entreprendre cette étude et tenter d'apporter quelques éclaircissements à cette problématique.

Les recherches contemporaines en psychologie traitant des conduites économiques sont issues particulièrement des réflexions de Katona (1969) qui a introduit la théorie de l'épargne dans la psychologie. Ses études sur l'épargne ont illustré l'influence des variables psychologiques, telles: les attentes, les attitudes, les motivations et la bonne volonté à consommer ou à épargner, l'intérêt personnel et la confiance dans l'économie. À cet effet, les économistes allèguent que l'épargne croît avec l'incertitude et la capacité de différer la récompense: il y aurait donc des variables reliées à la personnalité dans l'incitation à l'épargne.

Selon les prémisses de cette théorie, les épargnants seraient des gens plus capables de résister aux innombrables tentations d'acheter des biens ou services dont ils n'ont pas besoin et pour lesquels ils n'ont pas les moyens financiers.

En ce qui s'applique aux conduites économiques, on remarque d'une part dans la littérature que les études se sont plus attardées sur l'épargne et le crédit que sur

l'endettement. D'autre part, des études américaines et britanniques ont illustré les phases et les conséquences psychologiques du chômage (voir les résumés de Furnham & Lewis, 1986). Suite à ces études, les modèles théoriques, les concepts et méthodes scientifiques de la psychologie sociale se sont intégrés progressivement à l'économie. L'interaction entre ces deux disciplines scientifiques a ouvert le champ à une psychologie appliquée au domaine de l'économie: la «psychologie économique».

Depuis quelques années, des voies prometteuses se sont tracées dans l'étude de l'endettement personnel, particulièrement en Angleterre (Lunt & Livingstone, 1991a; Livingstone & Lunt, 1992) et aux États-Unis (Lea, Webley & Levine, 1993; Lea, Webley & Walker, 1995). Les travaux de Lunt et Livingstone ont porté sur l'étude d'une variété de facteurs psychologiques, économiques et sociaux mis en relation avec les causes de l'endettement des gens en général. Les conclusions de ces études suggèrent que l'endettement personnel résulte de diverses causes que l'on peut classer en causes internes (issues de la personnalité) et en causes externes (issues de la situation). Lea et al. (1993) ont démontré que les débiteurs diffèrent des non débiteurs sur les variables économiques, sociologiques et psychologiques telles que: les ressources et les besoins économiques, le support social et les attitudes (être pro crédit ou anti crédit). De même, certaines études ont examiné des variables psychologiques en lien avec l'épargne et l'emprunt (Livingstone & Lunt, 1993; Lunt & Livingstone, 1991b). Enfin, ces études tendent à démontrer que presque chaque société moderne emploie le crédit et que son usage tend à s'accroître considérablement.

Afin d'élucider en partie le processus de l'endettement personnel, la présente étude utilise des variables démographiques, économiques et psychologiques. Cette étude se fonde sur la perception sociale des attributions de l'endettement et sur la préférence des participants allant soit vers une faible récompense immédiate, soit vers une récompense plus élevée mais différée. L'objectif de cette recherche consiste donc à vérifier premièrement, si les attributions de l'endettement varient selon la perception de l'endettement des participants et deuxièmement si la variable de personnalité mesurée par le concept du délai de gratification est reliée à la perception de l'endettement.

En premier lieu, les perceptions courantes des attributions sont examinées selon le modèle de classification de Weiner (1986) basé sur la dimension du lieu de causalité (interne ou externe à la personne). Dans le processus d'attribution, l'individu dépasse sa perception de l'environnement, des phénomènes qui l'entourent, des comportements d'autrui pour chercher à les expliquer et à les comprendre.

Depuis les travaux d'Heider (1958), les chercheurs en psychologie sociale se sont intéressés aux théories de l'attribution. De nombreuses études ont analysé les causes attribuées aux conduites et aux événements comme un aspect de leurs représentations. Relativement au contexte dans lequel ils se trouvent, les individus ont tendance à percevoir certaines causes plutôt que d'autres. Par exemple, selon Heider les individus ont tendance à expliquer les conduites des autres par des caractéristiques de la personnalité quand ils ne trouvent pas de causes extérieures évidentes. Sur ce point, les chercheurs se sont intéressés aux différences d'attributions émises par l'observateur (celui



qui observe l'action) et par l'acteur (celui qui émet l'action) à partir de leur conduite, de celle des autres ou de tout autre événement. Selon Jones et Nisbett (1971), les observateurs ont tendance à attribuer la responsabilité aux personnes qui posent l'action (à la personnalité de l'acteur) tandis que les acteurs attribuent la responsabilité à la situation. Les résultats de ces recherches ont démontré que le sujet a tendance à émettre des attributions différentes dépendant de son rôle d'observateur ou d'acteur.

Les attributions partent du postulat que les êtres humains ne réagissent pas aux circonstances de façon identique. Lorsqu'un événement ou une conduite se produisent, les gens cherchent à fournir des explications causales dans le but d'organiser et de comprendre leur environnement social. Par exemple, face à une situation d'échec ou de réussite à une performance scolaire, certains diront qu'ils en sont responsables (attribution à la personne) contrairement à d'autres qui l'imputeront aux difficultés de la tâche (attribution extérieure à la personne).

De plus, l'attribution peut être biaisée par la tendance égocentrique des gens à s'octroyer l'origine de leurs succès, mais non de leurs échecs. Les conclusions que les gens tirent de leurs analyses de la situation permettent de s'adapter à la réalité environnante et de lui donner un sens. C'est pourquoi, les concepts et mesures de la psychologie sociale peuvent contribuer à expliquer les raisons subjectives (attentes, croyances, attitudes, motivations) qui conduisent les gens à choisir entre un comportement d'épargne ou d'endettement. De plus, l'étude des variables psychologiques et sociales de l'endettement personnel peut fournir des éléments de

réflexions supplémentaires pour se pencher sur la diversité des conduites économiques et principalement dans compréhension du processus de l'endettement personnel.

En deuxième lieu, cette étude considère l'influence de la variable de personnalité conceptualisée par le délai de gratification. Plusieurs chercheurs en psychologie ont analysé divers facteurs liés à la capacité de l'individu à réguler son comportement en fonction de conséquences à long terme plutôt qu'en fonction de satisfactions immédiates. La capacité de différer la récompense est un trait psychologique qui a été largement étudié dans les conduites d'épargne. Selon les théoriciens, cette capacité s'acquiert par des expériences de délai lors des processus d'apprentissage et de socialisation au contact des parents et des pairs (Funder, Block & Block, 1983; Mischel, 1974, 1984). Elle repose premièrement sur la confiance du sujet de voir se matérialiser la récompense dans le temps prévu et deuxièmement sur les stratégies cognitives adoptées pour tolérer et gérer le temps d'attente (Mischel, 1974). Des différences de degré entre les individus ont été relevées sur la capacité de différer la gratification (Funder, Block & Block 1983; Mischel, 1974). Les recherches ont démontré que cette capacité devient stable au début de l'adolescence et tend à se généraliser à travers les situations (Eseinerberger & Adornetto, 1986).

Mischel (1974) considère que l'habileté à retarder la gratification est reliée positivement à la responsabilité sociale et que des patterns inadéquats de délais sont des sources potentielles de comportements négatifs (décrochage, délinquance, criminalité). Socialement, la demande pour une gratification immédiate est souvent perçue comme un

signe d'immatunité, une tendance pouvant expliquer les difficultés d'avancement de la classe ouvrière (Funder et al., 1983). Comme le souligne Ray et Najman (1986), il semble raisonnable de soutenir l'hypothèse que ceux qui investissent dans leur avenir en économisant leurs ressources financières et en s'engageant dans un processus d'éducation soient plus compétents pour atteindre leurs objectifs et parvenir à la réussite. Dans cette perspective, cette étude propose qu'un individu qui recherche excessivement des satisfactions immédiates: sitôt désiré, sitôt obtenu, sitôt consommé, risque d'être un candidat affecté par des problèmes d'endettement.

Depuis les travaux d'Heider (1958), les chercheurs en psychologie sociale se sont intéressés aux théories de l'attribution. De nombreuses études ont analysé les causes attribuées aux conduites et aux événements comme un aspect de leurs représentations. Relativement au contexte dans lequel ils se trouvent, les individus ont tendance à percevoir certaines causes plutôt que d'autres. Par exemple, selon Heider les individus ont tendance à expliquer les conduites des autres par des caractéristiques de la personnalité quand ils ne trouvent pas de causes extérieures évidentes. Sur ce point, les chercheurs se sont intéressés aux différences d'attributions émises par l'observateur (celui qui observe l'action) et par l'acteur (celui qui émet l'action) à partir de leur conduite, de celle des autres ou de tout autre événement. Selon Jones et Nisbett (1971), les observateurs ont tendance à attribuer la responsabilité aux personnes qui posent l'action (à la personnalité de l'acteur) tandis que les acteurs attribuent la responsabilité à la

situation. Les résultats de ces recherches ont démontré que le sujet a tendance à émettre des attributions différentes dépendant de son rôle d'observateur ou d'acteur.

Les attributions partent du postulat que les êtres humains ne réagissent pas aux circonstances de façon identique. Lorsqu'un événement ou une conduite se produisent, les gens cherchent à fournir des explications causales dans le but d'organiser et de comprendre leur environnement social. Par exemple, face à une situation d'échec ou de réussite à une performance scolaire, certains diront qu'ils en sont responsables (attribution à la personne) contrairement à d'autres qui l'imputeront aux difficultés de la tâche (attribution extérieure à la personne).

De plus, l'attribution peut être biaisée par la tendance égocentrique des gens à s'octroyer l'origine de leurs succès, mais non de leurs échecs. Les conclusions que les gens tirent de leurs analyses de la situation permettent de s'adapter à la réalité environnante et de lui donner un sens. C'est pourquoi, les concepts et mesures de la psychologie sociale peuvent contribuer à expliquer les raisons subjectives conduisent les gens à choisir entre un comportement d'épargne ou d'endettement. De plus, l'étude des variables psychologiques et sociales de l'endettement personnel peut fournir des éléments de compréhension supplémentaires pour se pencher sur la diversité des conduites économiques et principalement du processus de l'endettement personnel.

## Chapitre premier

### Endettement personnel, attributions et délai de gratification

Le contenu de ce chapitre se subdivise en quatre sections. L'objectif de la première section est de présenter une perspective de la situation actuelle de l'endettement personnel. La deuxième section explique le modèle des attributions et plus spécifiquement la relation entre la perception de l'endettement et les attributions causales de l'endettement. La troisième section décrit le concept du délai de gratification et tend à démontrer sa pertinence en lien avec la perception de l'endettement. Enfin, la dernière section dégage une réflexion synthèse autour de laquelle s'articulent les hypothèses de recherche émises.

### 1.1 La situation de l'endettement personnel

Le problème croissant de l'endettement personnel ne laisse personne indifférent en cette période de restructuration économique et sociale. Selon les données du Bureau de la statistique du Québec (1991), on remarque une montée croissante de l'endettement et une baisse importante du taux de l'épargne chez les Québécois. Par surcroît, on signale que plusieurs personnes outrepassent le maximum d'endettement: «Beaucoup plus de ménages sont en train d'hypothéquer leur avenir, écrasés qu'ils sont par un endettement extrême» (Vachon, cité par Gilson, 1991-92, p. 32). Comme le souligne Gilson, la dette mesurée par le crédit à la consommation au premier trimestre 1991 représente 80% du revenu personnel disponible après impôt, ce qui a pour conséquence de restreindre sans cesse la marge de manoeuvre des consommateurs. En fait, le niveau d'endettement n'a jamais atteint un plafond aussi élevé depuis les vingt dernières années.

Selon les statistiques économiques, le taux d'épargne atteignait 20% en 1981-1982, il est passé à 10% en 1992 et n'est plus que de 1,7% à présent. Ce qui veut dire que les gens en général dépensent presque tout ce qu'ils gagnent et ne font plus aucune d'épargne. D'une part, de 1984 à 1988, les statistiques signalent que le crédit à la consommation a augmenté deux fois plus rapidement que le revenu disponible; ce qui va dans le même sens que l'observation de la hausse de l'endettement. Aussi, 6,5% de ce revenu est passé de l'épargne à la consommation (Bureau de la statistique du Québec, 1991). D'autre part, le nombre de faillites personnelles a plus que triplé entre 1985 et 1991 (Lacerte, 1994-1995). Parmi ce nombre, on remarque une augmentation des finissants à l'université, bien qu'instruits, sont lourdement endettés. Selon des données récentes obtenues au ministère de l'Éducation, 766 ex-étudiants endettés ont déclaré faillite entre le 1<sup>er</sup> avril 1993 et le 31 mars 1994 (Frenette, cité par Keable, 1994). Les conclusions de ces données permettent d'affirmer que plusieurs personnes présentent un endettement supérieur à leur potentiel financier, c.-à-d. sont «surendettés». Toutes ces constatations démontrent également que l'expansion continue de l'endettement des dernières années s'est traduite par une détérioration évidente de la situation financière des individus, sans compter les conséquences nuisibles sur la qualité de la vie de ces individus. Selon les économistes, le problème est très sérieux et les répercussions dépassent largement l'aspect économique: l'endettement s'inscrit dans une problématique au niveau personnel, familial et social.

Dans ce contexte, et compte tenu de l'évolution rapide du crédit à la consommation, il apparaît urgent de se demander comment les différentes disciplines sociales peuvent contribuer à venir en aide aux jeunes et aux adultes afin d'éviter les pièges de l'endettement.

### 1.1.1 Les changements dans les mentalités.

Il y a à peine cinquante ans, le patrimoine d'un individu augmentait avec le nombre des années. Les gens se procuraient des biens lorsqu'ils avaient suffisamment épargné pour se les offrir ou lorsque leur revenu leur permettait de faire des achats. «Les gens (...) épargnaient en prévision des «mauvais jours», de la vieillesse, de catastrophes imprévues comme la maladie et le chômage» (Katona, 1969, p. 89). C'était «dans la normalité des choses» d'épargner au lieu de dépenser et le recours au crédit était mal vu.

L'expansion économique d'après-guerre, la production de masse, l'instauration des mesures sociales et l'accessibilité à l'éducation ont procuré aux gens une meilleure qualité de vie ainsi qu'un plus grand pouvoir d'achat. De plus, l'expansion rapide des institutions de crédit, de même que l'accroissement des disponibilités et des facilités d'utilisation du crédit ont amené un changement marqué dans les attitudes et les comportements vis-à-vis de l'épargne et de la consommation.

Dans le contexte social actuel, les gens sont plus enclins à recourir au crédit pour obtenir ce qu'ils désirent. On remarque dans les écrits que les jeunes adultes ont tendance à avoir une attitude très favorable à l'égard du crédit qu'ils considèrent partie



intégrante de la vie moderne. Aussi, en général, l'attitude des gens est devenue plus tolérante à propos des problèmes d'endettement (retards de remboursement, faillite). En outre, même s'il est difficile d'en donner des preuves, la faillite personnelle semble avoir perdu sa réprobation sociale antérieure. On relève dans les médias que certaines personnes font plus d'une faillite, que le total des dettes est plus grand et qu'il est plus facile qu'avant d'obtenir du crédit à la suite d'une faillite personnelle.

Les valeurs traditionnelles de la société ont été chambardées (la religion, la famille, l'épargne) pour céder la place aux valeurs véhiculées par la société de consommation. Placés devant une multitude d'objets et de choix, les gens perçoivent le pouvoir d'achat comme un moyen de satisfaire leurs besoins, de combler leurs désirs et de s'identifier à leur groupe social de référence. La société de consommation a amené des changements manifestes des attitudes et des valeurs d'antan. L'argent est devenu la valeur ultime et le crédit un passeport pour déjouer les inégalités sociales.

D'après Gérard Duhaime, professeur de sociologie au département de consommation de l'Université Laval, l'identité de l'individu dans la société d'abondance est définie en grande partie par son pouvoir d'achat: «Dans notre société moderne, les choses ne sont plus surtout achetées pour leur utilité, mais souvent pour leur valeur émotive et symbolique» (cité par ACEF de l'Est de Montréal, 1994, p. 11). Cette opinion rejoint la pensée de Freud qui a montré dans sa théorisation que l'argent n'a pas qu'une valeur rationnelle «suivant les exigences de la réalité» mais que les gens y prêtent des significations symboliques liées à l'inconscient et aux affects. On n'achète pas des

cosmétiques, mais de la beauté; on n'achète pas des bâtons de golf mais «la réputation» de celui qui y appose sa signature.

L'influence de la publicité est forte et les techniques pour inciter les gens à dépenser sont poussées au maximum. Les pressions exercées par la publicité sont subtiles et misent sur les aspects affectifs et émotionnels de la personne: ce qui donnent aux objets une valeur de communication. De nos jours, consommer est devenue une sorte de plaisir, une façon d'affirmer sa liberté, de se donner un certain pouvoir et un moyen de définir son identité sociale (Livingstone & Lunt, 1993). Les commerçants ont perçu ce phénomène de consommation et ont adapté leurs stratégies de mise en marché en fonction de ces nouvelles valeurs. Les médias (télévision, radio, revues, etc.) présentent continuellement des modèles de richesse, de réussite et de puissance, des styles de vie d'abondance, de nouveaux produits révolutionnaires, du crédit accessible et de l'optimisme pour le futur.

La société de consommation de masse a pris de plus en plus d'ampleur. Par exemple, certaines valeurs transmises par nos parents tendent à disparaître, surtout en ce qui concerne l'épargne, le budget et la connotation négative des dettes. D'autres valeurs morales sont mise en doute et même les dictons populaires comme: «l'argent ne fait pas le bonheur» et «ce qu'il y a de meilleur dans la vie ne s'achète pas» ne sont plus beaucoup à la mode. Ce virage se manifeste entre autres dans la popularité des nombreuses offres de crédit (p. ex., aucun paiement, aucun dépôt, aucun intérêt avant 1 an) et dans la

multiplicité des objets et services offerts, devenant des moyens d'obtenir tout, et tout de suite.

Cette «mentalité de l'instantané», du prêt à jeter a modulé les habitudes de vie et de consommation des Québécois. «Les gens veulent tout de suite des biens qu'ils devraient s'offrir que dans quelques années» (Spencer, 1994-1995, p.16). Or, la logique de la consommation est de rendre rapidement désuet ce qui vient à peine de sortir sur le marché. Par conséquent, cela risque d'entraîner des sentiments de frustration et d'insatisfaction chez les gens particulièrement vulnérables aux pressions sociales, ou attirés par la conformité. Alors, ces individus plus influençables en viennent à hypothéquer leurs revenus futurs pour satisfaire des besoins pressants de consommation.

Le domaine de la consommation et du crédit évoluent à une vitesse vertigineuse et les nouveaux modes de paiement sur le marché (cartes de crédit, cartes de débit, cartes à puces, portefeuilles électroniques, etc.) bien que très pratiques, rendent de plus en plus complexe l'appréciation de la situation financière réelle. Cette évolution requiert de nouvelles aptitudes et entraîne des ajustements dans les habitudes de gestion et de planification financière. Ces changements de modalité suscitent des ajustements et des habiletés individuelles susceptibles de différer d'un individu à un autre. En effet, amputés du support tangible des billets de banque, les gens doivent s'appuyer désormais sur leurs représentations; ce qui exige la capacité d'évaluer la valeur signifiante d'un bien ou d'un service, non seulement dans l'immédiat mais également pour sa valeur future. De là, vient l'utilité du recours au crédit à l'épargne et aux achats à paiements différés pour

répondre à la diversité des besoins. Une époque est révolue, une autre prend la place: celle de la «culture de l'endettement»!

### 1.1.2 Les modalités de crédit

Habituellement, nous définissons le crédit: «comme une avance de biens ou de services en contrepartie d'un engagement de rembourser le prêteur à une date ultérieure, tandis que l'endettement implique l'ensemble des dettes (crédits à la consommation et autres prêts) qu'un individu doit rembourser». Parmi les changements dans les moeurs, on observe que comparativement à d'autres générations, les jeunes d'aujourd'hui ont tendance à utiliser davantage le crédit et à ne pas considérer certaines formes d'emprunt comme une dette (Livingstone & Lunt, 1993). Par exemple, Lea et Webley (1995) constatent que chez la plupart des étudiants de niveau universitaire, la dette due au gouvernement n'est pas perçue comme un endettement. Cependant, dès que les études sont terminées, les ex étudiants sont plus disposés à faire cette distinction étant donné qu'ils ont à faire face eux-mêmes à leurs engagements financiers.

Dans notre société de consommation, l'accessibilité au crédit contribue à l'intégration à l'ordre social en conférant à l'individu un statut et une valorisation personnelle: on lui fait confiance et il devient un «client». Tant qu'il y a du crédit disponible, c'est rassurant pour l'avenir! De plus en plus, des nouvelles modalités de crédit, des technologies innovatrices s'imposent sur le marché financier: la carte de débit, les services de guichets automatisés, le télé-achat par l'intermédiaire de l'autoroute électronique, les innombrables promotions sur les cartes de crédits (p. ex., paiement

différé, marge de crédit, points bonis, certificats-cadeaux, etc.) et d'autres font leur entrée (cartes à puces, guichet personnel). Ces diverses modalités de transactions reflètent une tendance incontournable de se procurer des biens et des services, à contracter des dettes et à gérer son budget.

Les conséquences de ces nouveaux services d'achats, de paiements électroniques et de recours au crédit abondent. D'un côté, le consommateur y gagne en temps et en liberté, de l'autre, il devient plus difficile de connaître exactement l'état de ses finances et de tenir un budget à jour, vu la complexité, la variété et le nombre de tous ses engagements. Aussi, sans exagérer, on peut songer que ces innovations exigent de développer de nouvelles compétences: capacité d'abstraction, c. à d. se représenter la valeur de ses actifs qui sont moins tangibles, capacité d'adaptation aux nouveaux mécanismes de transactions financières et une meilleure connaissance des lois et normes régissant le crédit. Malgré le fait que la croissance d'utilisation du crédit ait entraîné une augmentation marquée de l'endettement, les conséquences nuisibles de celui-ci sont minimales par rapport aux bénéfices qu'en retirent les utilisateurs avisés. On ne peut nier le fait que le recours au crédit soit souvent légitime lorsqu'il s'agit d'atteindre des buts importants: entreprendre des études, se procurer des biens durables et des services essentiels, sauvegarder son épargne ou améliorer sa qualité de vie. Cependant, pour certaines personnes, le recours au crédit est devenu une façon de gérer un budget, de profiter des opportunités du marché, de se prémunir des impondérables et de se soumettre à une discipline (versements périodiques), difficile pour certains à acquiescer.

autrement. Ces personnes semblent oublier que le crédit demeure une avance de fonds qui doit être remboursée tôt ou tard avec les intérêts encourus pour cette «faveur immédiate».

### 1.1.3 Causes de l'endettement personnel

L'endettement est un souci quotidien, un problème sur lequel les gens émettent des opinions, des croyances, ont des expériences et des conduites différentes (Hartropp, 1987). Par exemple, dans les phénomènes sociaux tels que l'endettement, le chômage et la pauvreté, des études ont démontré que la perception des causes est attribuable à des facteurs multiples et interreliés (Lunt & Livingstone, 1991a). Par conséquent, les chercheurs ont trouvé qu'il serait irréaliste de vouloir cibler «la cause» responsable d'un événement social en particulier.

C'est pourquoi les recherches disponibles sur les événements sociaux sont étudiées à partir d'un ensemble de facteurs causaux. Cette constatation a conduit les chercheurs en psychologie sociale à examiner la façon dont les gens en général classifient ces ensembles de causes. Le modèle des attributions de Weiner (1986) a servi de fondement théorique dans l'étude des explications courantes de l'endettement personnel.

Ce modèle propose une classification des causes basée sur la perception sociale causalité élaborée à partir des trois dimensions: la perception du lieu de contrôle (interne ou externe à la personne), la perception de la stabilité de la cause (stable ou instable) et la perception de la contrôlabilité (contrôlable ou incontrôlable). Sur les bases de Weiner,

Lunt et Livingstone (1991a) ont produit deux études. Lors de la première étude, les chercheurs ont demandé à 64 personnes de juger du degré d'importance de chacun des facteurs responsables (liste de 47 causes courantes) de l'endettement personnel. Ils ont par la suite regroupé ces causes en trois grandes catégories: internes, externes et mixtes (internes et externes). Une distinction a été faite entre les pressions exercées par le système de la consommation (pressions commerciales, sociales et du système de crédit), les événements critiques de la vie et les facteurs personnels (manque d'autocontrôle, de réalisme, avidité, plaisir).

Lors de la deuxième étude, ils ont examiné un réseau d'influences réciproques de ces causes. Ces interrelations ont eu pour effet de réduire le nombre de causes (de 47 à 18). De leurs analyses, il ressort que la perception des causes internes et externes de l'endettement s'avère intimement reliée et que la tendance générale est de voir les facteurs internes sous l'influence des facteurs externes. L'évaluation de la perception des causes de l'endettement diffère d'après le statut socio-économique, les générations et le cycle de vie de l'individu (Livingstone & Lunt, 1993).

De plus en plus de gens considèrent que le contrôle personnel de leurs finances doit s'exercer en tenant compte des influences stratégiques en provenance des pressions commerciales et institutionnelles. Il serait salubre de comprendre ces mécanismes et d'apprendre comment exercer un contrôle de soi dans ces circonstances.

En conclusion, il y aurait un équilibre entre deux sources de contrôle dans l'endettement: d'un côté la responsabilité personnelle (les facteurs internes) de l'autre,

celle de la responsabilité sociale (les facteurs externes) exercée par le gouvernement, les banques et les autres institutions de financement qui contrôlent le système de crédit.

#### 1.1.4 Conséquences psychologiques et sociales

Bien que l'on connaisse l'existence du problème croissant de l'endettement personnel, on remarque que très peu de chercheurs en psychologie se sont penchés sur les conséquences psychologiques et sociales de l'endettement personnel (Lea et al., 1987). Pourtant, comme il a été mentionné tout au début de ce chapitre, plusieurs personnes sont affectées par des problèmes d'endettement sérieux et certains se sentent démunis face à cette situation qui dépasse leur capacité d'adaptation et de contrôle. Il y a de plus en plus de demandes pour de l'aide particulière (p. ex., dépenses impulsives ou compulsives) concernant le rapport à la consommation (ACEF de l'Est de Montréal, 1994). Même si une certaine information est disponible en ce qui concerne l'évolution de l'endettement, on sait relativement peu de choses sur le processus qui conduit les gens à s'endetter au-delà de leur capacité de remboursement. Quelles sont les conséquences de l'endettement dans la vie des individus, des couples et des familles, sur la santé physique et mentale, sur le rendement au travail, sur l'adaptation sociale et les autres aspects négligés des études économiques? Selon Hartropp (1987), il y aurait beaucoup de gens qui souffrent des conséquences psychologiques et sociales de l'endettement. Des recherches ont démontré que les problèmes dus à l'endettement entraînent dans la vie des individus et des couples des sentiments dépressifs, d'échec et d'impuissance (Furnham & Lewis, 1986; Hartropp, 1987).



D'un autre côté, Livingstone et Lunt (1992) ont mentionné des groupes particulièrement affectés par des problèmes d'endettement personnel: les étudiants, les pauvres, les consommateurs et les créanciers (recouvrement des prêts). Plusieurs autres études ont relevé que les jeunes et les personnes ayant des revenus moins élevés sont plus enclins à employer le crédit et être affectés par des problèmes d'endettement. Vu la complexité des conduites économiques, l'endettement personnel gagne à être étudié par une méthodologie qui fait appel aux sciences de l'économie et de la psychologie. Les modèles en psychologie sociale procurent des informations sur une gamme de concepts (besoins, motivations, attitudes, cognitions, etc.) et l'économie possède quant à elle un cadre théorique dont plusieurs fondements sont reconnus depuis longtemps.

## 1.2 Théories de l'attribution

Depuis une vingtaine d'années, les chercheurs en psychologie sociale ont mené de nombreuses recherches sur l'attribution qui ont démontré la pertinence de leurs théories sur le plan appliqué de la compréhension et de la résolution des problèmes sociaux. Les théories de l'attribution cherchent à décrire et à comprendre les fonctions cognitives rattachées aux explications que des gens donnent des événements qui surviennent, des comportements qui leur arrivent et ceux d'autrui. Plus spécifiquement, elles s'intéressent à la perception des causes et des conséquences de cette perception sur le comportement.

Deux types de théories soutiennent les attributions: les théories de l'attribution et les théories attributionnelles (Kelly & Michela, 1980). Les théories de l'attribution vérifient la nature du processus qui conduit à la formation des attributions tandis que les

théories attributionnelles cherchent à déterminer la nature des conséquences psychologiques (p. ex., les comportements, les attentes, les sentiments et les émotions) provenant des différentes attributions. En général, on distingue trois types d'attributions: les attributions causales, les attributions dispositionnelles et les attributions de responsabilité. Les psychologues sociaux reconnaissent que l'attribution est une variable capitale dans la résolution de certains problèmes sociaux parce qu'elle permet de comprendre l'événement et de modifier le comportement.

Pour bien saisir la complexité des conduites économiques, il est avantageux de comprendre les mécanismes économiques, les processus cognitifs et affectifs contenus dans le choix des attributions. A ce propos, les opinions, les croyances et les jugements que les gens émettent relativement aux causes de l'endettement sont déterminants parce qu'ils sont à l'origine des états émotifs et des conduites. Effectivement, les attributions servent de modèles théoriques pour rendre explicite des approximations du réel dans la vie sociale. Depuis peu, des études recourent aux attributions pour comprendre les processus économiques (épargne, crédit, endettement) en lien avec des variables psychologiques (attitudes, lieu de contrôle, comparaisons sociales) et spécialement dans le créneau qui nous intéresse: les croyances des gens à l'égard de l'endettement. Étant donné que ces investigations n'ont pas traité spécifiquement de l'attribution de causalité, il nous importe d'approfondir cette variable pour comprendre davantage son apport dans l'exploration du phénomène de l'endettement principalement en lien avec la perception sociale.

### 1.2.1 Attributions de causalité

Les théoriciens en psychologie sociale définissent l'attribution en terme d'opération cognitive par laquelle les individus analysent l'information et en donnent des explications causales presque quasi-objectives. Cette motivation des gens à effectuer une recherche causale serait une fonction d'adaptation sociale (Heider, 1958). A l'égard des comportements ou des événements qui se produisent, les personnes sont motivées à rechercher les conditions qui ont déterminé l'apparition de la conduite de la situation. Les attributions s'avèrent importantes parce qu'elles permettent de comprendre le monde qui nous entoure, de prédire les événements qui s'y produisent, de maintenir notre estime personnelle et de communiquer aux autres notre vision des choses.

Selon Heider, la perception de l'origine de la causalité (dans la personne ou à l'extérieur de la personne) d'un événement ou d'un comportement entraîne des jugements de blâme ou de gratification. Par exemple, nous pouvons refuser de croire aux actions apparemment bienveillantes de quelqu'un en lui attribuant des intentions malhonnêtes.

De même, la façon dont on attribue l'origine de ses succès ou de ses échecs dans un domaine quelconque peut influencer la poursuite et l'atteinte d'objectifs. Dans le cas d'un succès, une attribution interne produira des sentiments de compétence, de fierté et satisfaction de soi. Par contre, cette attribution en cas d'échec pourrait entraîner des sentiments d'incompétence, de honte ou de culpabilité. En conséquence, les attributions émises pour expliquer les résultats à une tâche pourront influencer les individus dans la façon de réagir la prochaine fois et déterminer leurs motivations, leurs émotions, leurs

attentes et leurs comportements. Les gens émettent très couramment des inférences causales, de manière irréfléchie ou peu réfléchie dans diverses situations. Relativement à la justesse des attributions émises, la perception du monde sera adéquate ou faussée et le comportement sera plus ou moins bien adapté. Cependant, dans certaines circonstances qui requièrent une recherche plus approfondie, les attributions seront produites de façon plus réfléchie (Nisbett & Ross, 1980). C'est le cas par exemple, lors d'expériences pénibles ou exceptionnelles, telles que le divorce, un manque incontestable de contrôle de soi ou lors de situations critiques. Dans ces circonstances, les attributions sont produites de façon plus consciente et méthodique (Pittman & Pittman, 1980). Les gens sont alors fortement motivés à rechercher les causes de l'événement en question jusqu'à ce qu'ils en viennent à des conclusions explicatives afin de retrouver confiance en eux-mêmes et espoir dans le futur.

La prise de conscience des attributions et de ses effets sur les conduites a contribué à l'essor des thérapies «cognitives» et des thérapies «comportementales». Les attributions ont donné de bons résultats dans le traitement des troubles névrotiques, de la dépression, de la résignation acquise (Forsterling, 1985). Le processus de changement d'attributions négatives en attributions positives a eu pour effet d'améliorer de beaucoup l'adaptation psychologique (estime de soi, motivation, performance) et physique.

Cependant, pour étudier un phénomène social, dernièrement, des études ont démontré que la perception des causes des phénomènes sociaux est multifactorielle. (Heaven, cité par Lunt & Livingstone, 1991a). Dans les événements sociaux, la tendance

générale est d'invoquer une configuration complexe d'une multitude de causes. Habituellement, la méthode employée est d'isoler un ensemble de facteurs causaux et de les étudier par regroupements. Tenant compte de ces particularités, les études empiriques sur les explications des phénomènes sociaux ont analysé les causes à partir d'échelles multidimensionnelles sous l'influence du modèle de classification de Weiner (1986). Parmi ces nombreuses études, on observe que la dimension du «lieu de causalité» émerge invariablement, tandis que la dimension de «stabilité» est courante et que la dimension de «contrôlabilité» est souvent absente (Lunt & Livingstone, 1991a).

Ces études sous-entendent également que la distinction entre les causes internes et externes est fondée sur la perception sociale. A ce titre, l'approche attributionnelle soutient que les dimensions causales sont importantes parce qu'elles nous permettent de comprendre notre environnement social, de prédire les événements, de maintenir son estime personnelle et de communiquer aux autres notre point de vue sur ces événements. Elle a donc un rôle important à jouer dans l'organisation des conduites sociales.

Les théories attributionnelles ont l'avantage d'expliquer les effets possibles des attributions sur les composantes psychologiques des conduites humaines. Cependant, les gens changent, diffèrent d'une culture à une autre et leurs perceptions évoluent avec le temps. L'émission des attributions se trouve donc sujette à interprétation et peut subir l'influence de diverses erreurs conceptuelles. Dans cette perspective, il convient de considérer les attributions en étant attentif à ces biais qui interfèrent dans le processus d'inférences causales d'un événement donné.

### 1.2.2 Perspectives différentes des acteurs et des observateurs

Comme on l'a vu précédemment, l'étude du comportement humain est complexe et il est difficile dans ces circonstances d'établir des certitudes et des généralisations. Différents biais peuvent influencer le choix des attributions.

Selon les théories attributionnelles, lorsque les gens énoncent des attributions, ils ont tendance à privilégier soit l'impact de la personnalité, soit l'impact de la situation pour expliquer les conduites ou les événements. D'un côté, lorsqu'ils font des attributions à leur sujet, ils ont souvent tendance à être victime de biais de complaisance (favorable pour eux-mêmes); c'est pour cette raison que la réussite et les bonnes actions tendent à être attribuées à des sources internes (efforts personnels). D'un autre côté, Jones et Nisbett (1972), théoriciens de l'attribution, ont démontré que lorsque les gens émettent des attributions pour expliquer les conduites d'autrui, ils ont tendance à sous-estimer l'influence de la situation et à surestimer l'influence de la personnalité de l'acteur dans l'explication du comportement. Aussi, plusieurs personnes ont tendance à s'imputer la causalité quelles que soient les circonstances. Finalement, les gens préfèrent majoritairement s'attribuer la source de leur réussite ou de leurs actions positives et attribuer la source de leurs actions négatives (échecs) à des facteurs externes ou situationnels (Fitch, 1970). L'hypothèse de la tendance à percevoir des différences entre les attributions des acteurs et des observateurs proposée par Jones et Nisbett (1972) a été largement confirmée (Watson, 1982). D'autres chercheurs ont observé que la discordance dans l'énonciation d'attributions a tendance à s'atténuer lorsque les

observateurs s'identifient aux acteurs ou lorsque l'empathie s'installe entre eux (Gould & Sigall, 1977). De sorte que lorsque les observateurs disposent davantage d'informations, ils en viennent à ressembler aux acteurs et à s'attribuer la cause à la situation (Eisen, 1979). La fonction principale de ces biais dans la production des attributions servirait à maintenir l'estime de soi et à préserver un sentiment de contrôle sur sa vie.

### 1.2.3 Biais de complaisance

Comme il a été déjà mentionné, les acteurs et les observateurs arrivent à des conclusions différentes dans leurs analyses des événements. Étant donné ce constat, il importe de considérer l'influence des motivations et des objectifs poursuivis par les individus lorsqu'ils émettent des attributions de causalité. Des chercheurs se sont penchés sur le biais complaisant dans l'attribution de causalité.

Le biais de complaisance est identifié comme étant la tendance à se percevoir comme la cause de ses succès et à ne pas se blâmer pour un échec (Bradley, 1978). La tendance à s'octroyer une plus grande part de responsabilité en cas de succès que d'échecs a été confirmée dans de nombreuses recherches (Schopler & Layton, 1972; Snyder, Stephan, & Rosenfield, 1976). Ces recherches suggèrent que l'échec à une tâche est attribuable à des causes externes telle la difficulté de la tâche ou aux circonstances. Il s'agit en réalité d'une tendance à préférer une attribution reflétant certaines dimensions plutôt que d'autres, selon que la situation se solde par un échec ou une réussite. Dans les deux cas, le biais de complaisance servirait à présenter ou préserver une image de soi positive et à accroître l'estime de soi. Dans les explications courantes de l'endettement,

la tendance à ne pas se blâmer pour un échec pourrait également jouer un rôle dans la justification externe des attributions de l'endettement chez des participants qui se considèrent endettés.

En tout état de cause, on peut penser que les gens qui éprouvent des problèmes d'endettement et qui perçoivent ces difficultés comme un échec pourraient avoir tendance à fournir des attributions externes pour préserver une image de soi favorable.

#### 1.2.4 Relation entre la perception et les attributions

À l'origine du comportement, on retrouve la perception subjective que les gens ont de la situation. Elle provient de deux sources d'influence, les caractéristiques individuelles de la personne et les caractéristiques de l'environnement. Les théories de l'attribution ont été appliquées dans la compréhension et l'explication de divers phénomènes sociaux complexes tels que: l'épargne, le chômage et la pauvreté. Si l'on veut comprendre les processus des conduites d'endettement, il semble indispensable d'en mesurer les variables subjectives. Dans ce contexte, Lunt et Livingstone (1991a) ont étudié les perceptions courantes des attributions dans le but de déterminer un réseau d'interrelations des attributions de l'endettement personnel. Étant donné que les recherches portant sur les attributions dans un contexte intergroupe se sont révélées en lien avec une diversité de facteurs internes, externes et mixtes, cette recherche propose de mettre en relation la perception et les attributions et de les appliquer à la compréhension de l'endettement personnel. L'endettement est un événement social qui se prête aisément à l'étude des attributions.



### 1.3 Délai de gratification

Le délai de gratification est une variable de personnalité qui a été fréquemment sujette à des investigations ces dernières années en psychologie sociale (Funder & Harris, 1986). Le concept de délai de gratification est défini comme étant l'habileté à s'abstenir d'une gratification immédiate en la reportant à plus tard lorsque la situation sera plus propice à l'obtention de cette gratification ou lorsque celle-ci aura plus de valeur pour le sujet (Mischel, 1974). L'importance des patterns d'autocontrôle qui est exigée par le délai de gratification a été largement reconnue par des théoriciens tels que Freud (1959) qui définissait la maturité comme la capacité de différer la gratification.

Cette aptitude a une influence considérable dans le développement de l'enfant et dans l'apprentissage de la socialisation (Mischel, Shoda & Peake, 1988). Par ailleurs, des chercheurs ont relevé l'existence d'une relation entre la préférence pour une récompense différée (au lieu d'une récompense immédiate mais de moindre valeur) et le niveau d'aspiration, la responsabilité sociale, la résistance à la tentation, la classe sociale, l'âge et l'intelligence (Shoda, Mischel & Peake, 1990). Ceci peut expliquer pourquoi certains individus investissent dans l'éducation, l'immobilier et les fonds de retraite et d'autres pas et pourquoi certaines personnes achètent des produits de meilleure qualité, plus dispendieux mais qui durent plus longtemps. Consommer maintenant ou épargner pour profiter des bénéfices plus avantageux plus tard est un exemple de cette capacité de différer la gratification. «Quand il y a achat immédiat, la récompense (le produit désiré)

suit immédiatement l'acte. S'il y a épargne, il y a report dans le temps de cette récompense» (Lassarre, 1995, p.19).

Le concept du délai de gratification élaboré par Mischel (1974, 1981) s'appuie sur la théorie de l'apprentissage social de Rotter (1966). Mischel propose deux dimensions pour expliquer ce concept: la première découle de la psychologie du développement et la deuxième provient de l'influence de la psychologie cognitive. Lorsque le délai de gratification est imposé par des conditions extérieures à la personne, on parle de contraintes ou de frustrations. Par contre, lorsque c'est la personne elle-même qui s'impose ce délai on le nomme «autocontrôle». En fait, le délai de gratification est considéré comme une variable cruciale dans les situations typiques d'autocontrôle.

Depuis plusieurs années, Mischel et ses collaborateurs (Mischel, 1974) ont mené un nombre considérable d'études sur le délai de gratification et ils en sont venus à la conclusion que l'habileté à retarder la gratification est reliée positivement à la responsabilité sociale et à la réussite (Witt, 1989). Pour illustrer davantage cette notion, Mischel, Shoda et Peake (1988) ont produit une étude longitudinale qui a révélé une corrélation entre la capacité de délai mesuré à l'âge préscolaire et sa persistance observée dans le temps. Plus spécifiquement, ils ont démontré que la capacité de différer la gratification mesurée à l'âge de 4 ans prédisposait à une variété d'attributs reliés par exemple à l'adaptation sociale et à la l'atteinte de la réussite 10 ans plus tard. En effet, les jeunes enfants (des deux sexes) qui avaient démontré un long délai de gratification étaient vus à l'adolescence plus compétents socialement, plus performants dans les

matières scolaires, plus habiles à planifier et à s'exprimer verbalement. Aussi, ils présentaient une capacité plus grande à tolérer une frustration, à résister à la tentation, à se contrôler en toutes circonstances et à agir d'une façon plus adaptée dans des situations génératrices de stress.

D'autres études expérimentales suggèrent que la tendance à retarder la gratification dans une situation est non seulement un comportement appris mais un comportement qui a tendance à se généraliser à d'autres situations (Eisenberger & Adornetto, 1986) et à varier selon les milieux socioculturels (Mischel, 1961, 1966). D'autre part, Toner (1981) a rapporté que la liberté de choix de l'individu favorise l'option d'un plus long délai. De plus, Funder, Block et Block (1983) ont mentionné que le délai de gratification était relié à la tendance à la conformité.

### 1.3.1 Importance du délai dans le processus de socialisation

Le fait d'apprendre à différer la gratification est inhérent au processus de croissance et contribue à amoindrir la souffrance et les difficultés de la vie. Dès la petite enfance, l'être humain apprend à contrôler ses impulsions et à les exprimer seulement en temps opportun, sous certaines conditions et à l'intérieur de certaines limites, c'est le cas par exemple de l'entraînement à la propreté. En général, les jeunes enfants ont très peu de tolérance à la frustration et aux retards. Ils veulent tout de suite ce qu'ils désirent. Selon les théories du développement, l'acquisition d'une saine volonté repose sur un bon équilibre et ne peut se développer sans l'apprentissage de la discipline.

Une saine discipline atténue les souffrances inévitables de la vie et favorise l'épanouissement de la personnalité. Apprendre à attendre pour obtenir les résultats escomptés et s'efforcer pour atteindre des objectifs à plus ou moins long terme mène au succès. Il est difficile de concevoir le cours d'une vie normale sans tenir compte de délais temporels ou de quelques contraintes que ce soient. En effet, plusieurs étapes dans les normes de la vie sociale exigent une suite de délais successifs avant de pouvoir accéder à certains privilèges. C'est le cas par exemple du délai nécessaire pour l'obtention d'un permis de conduire, du droit de vote électoral, de l'accessibilité aux études supérieures, à une carrière professionnelle, au mariage, etc. Par le fait même, une incapacité à supporter l'attente ou à choisir le résultat le plus satisfaisant, même s'il est plus distant dans le temps, peut causer à ceux qui en souffrent une série d'insuccès et conséquemment des états de frustration (Mischel, 1974).

### 1.3.2 Différences individuelles

La plupart des études reconnaissent que les individus présentent des différences dans leur mode habituel de préférence pour le choix d'un délai de gratification (Mischel, 1966, 1974). Malgré ces faits, les normes sociales qui dictent le comportement exigent un certain degré de contrôle personnel pour l'adaptation et l'ajustement social. Ces normes sociales existent dans toutes les sociétés.

Dans les cas extrêmes de mésadaptation, les différences dans la capacité de différer la gratification se situe en deux catégories de gens: il y a ceux qui choisissent de façon excessive des «délais éloignés» et ceux qui ne tolèrent pratiquement aucun délai

«satisfaction immédiate». Les premiers individus se caractérisent par une restriction de l'expression et des affects avec une tendance excessive à ajourner la gratification. Les seconds sont des personnes ayant un tempérament impulsif qui ne peuvent rarement poursuivre de buts à long terme, n'étant pas conscient des conséquences ultimes de leurs actions présentes. Ces pôles extrêmes de choix de délai chez les individus sont considérés comme cliniquement mésadaptés. A l'intérieur de ces limites, on retrouve des personnes qui sont orientées davantage vers le futur. Ces personnes choisissent prioritairement des gratifications à plus long terme, pour lesquelles elles doivent attendre et travailler (Ray & Najman 1986). Des patterns inadéquats de délai se retrouvent fréquemment dans la population en général et sont responsables de plusieurs problèmes sociaux et comportements criminels (Mischel, 1974). Les principales difficultés de ces personnes se retrouvent par exemple dans les insatisfactions au travail, dans les relations interpersonnelles, dans le décrochage scolaire, dans les échecs, les troubles de comportements et de conduites antisociales et criminelles (Mower & Ullmann, 1945).

Il semble que plusieurs problèmes personnels résultent de l'incapacité des personnes à apprendre et à mettre en pratique des modèles de délais adéquats et des choix volontaires malgré les contraintes à assumer. Ainsi un fumeur qui continue de fumer, s'épargne les symptômes de sevrage et garde un moyen d'agir sur ses affects, mais il encourage le développement d'effets nocifs à long terme (troubles cardio-vasculaires, ulcères, cancers, etc.). S'il renonce à fumer, il souffre dans l'immédiat, mais il augmente ses chances ultérieures de vivre en meilleure santé (Van Rillaer, 1992, p. 239). C'est

pour des raisons comme celles-là que les chercheurs en psychologie déploient des efforts pour tenter de comprendre le processus qui conduit les individus à opter pour des récompenses futures au lieu des récompenses moins immédiates.

### 1.3.3 Variables cognitives et sociales

Des recherches ont été réalisées pour étudier les variables cognitives et sociales dans les comportements de délai à partir de l'observation directe du comportement des individus (Mischel, 1966; Mischel, Ebbensen, & Peake, 1972). Dans ces études, les enfants étaient amenés à faire un choix entre une récompense moindre, mais immédiate (comme un simple petit carnet de notes) ou une récompense plus attrayante (comme un grand et joli carnet de notes) pour laquelle ils devaient patienter quelques jours. Ces études ont démontré que la capacité de choisir la gratification différée dépend de la confiance qu'a le sujet de voir la récompense se matérialiser effectivement dans le temps prévu, de l'observation de modèles sociaux et des expériences de délai (Mischel, 1966, 1968). L'abstention nécessaire pour obtenir une récompense crée chez le sujet une situation de frustration. L'individu qui opte pour une abstention volontaire doit se trouver lui-même des moyens pour profiter de cette période d'attente. Des auteurs (Mischel, Ebbensen & Zeiss, 1972) ont avancé l'hypothèse que pour permettre au sujet de supporter l'attente, il aurait tendance à faire ressortir les caractéristiques les plus plaisantes du résultat attendu sous forme de représentation, ce qui lui permettrait d'attendre sans renoncer à ses projets à mi-chemin de la réussite.

Des recherches plus récentes ont démontré l'importance de plusieurs variables en lien avec le concept de gratification par exemple l'âge: la capacité de délai augmente avec l'âge de l'enfant, le mode de présentation du stimulus: l'objet désiré non visible permet une attente plus longue, les modèles d'adultes influencent le comportement des enfants, le degré de socialisation, l'état affectif: les personnes déprimées ont moins de tolérance à l'allongement d'un délai, la possibilité de se distraire permet de tolérer plus facilement l'attente, l'utilisation et l'apprentissage d'auto instructions servent à planifier les comportements et aident à diminuer la frustration pendant la période de délai (Mischel, 1981). Il semble raisonnable de proposer que ceux qui investissent dans leur avenir en économisant leurs ressources financières et en s'engageant dans un processus prolongé d'éducation sont plus susceptibles d'atteindre la réussite et d'obtenir du succès (Ray & Najman, 1986).

#### 1.3.4 Relation entre le délai de gratification et l'endettement

Wärneryld (1989), en passant en revue les théories économiques, remarque que des facteurs sociaux et psychologiques sont impliqués dans l'épargne et l'endettement. Wärneryld en conclut qu'il ne faut pas sous-estimer les facteurs psychologiques comme explications du comportement économique. Conformément aux études produites par Mischel (1974) et Ray et Najman (1986), il constate que le concept d'autocontrôle (étant défini comme l'habileté à résister à la tentation de dépenser) proposé par les théoriciens économiques est une habileté qui s'accroît chez les personnes plus âgées, plus éduquées et se situant dans une classe sociale plus élevée que la moyenne. Étant donné que les

produits de consommation sont des entités susceptibles de satisfaire les désirs des individus (Lassarre, 1995), les conduites économiques d'endettement peuvent être étudiées par la capacité qu'ont les gens d'attendre et de planifier pour obtenir ce qu'ils désirent. A ce propos, la mesure du délai de gratification offre un moyen de cerner un des aspects psychologiques du problème de l'endettement personnel.

#### 1.4 But de la recherche

Beaucoup de recherches en psychologie sociale ont été réalisées sur la perception et les attributions de causalité. Les études sur les théories de l'attribution et sur les théories attributionnelles ont portées surtout sur des variables de la personnalité telles que l'estime de soi, la dépression, la réussite et l'échec, les mésententes conjugales. Depuis les deux dernières décennies les chercheurs se sont intéressés à l'application des théories de l'attribution à des phénomènes sociaux complexes, par exemple, dans des domaines aussi variés que l'éducation, la médecine, la criminologie et l'économie.

Des recherches récentes ont examinées les explications courantes des gens dans les attributions de l'endettement personnel et ont démontré la pertinence des attributions dans l'explication des conduites économiques (Livingstone & Lunt, 1992 ; Lunt & Livingstone 1991a, 1991b)

L'attribution est une variable importante qui a été étudiée en psychologie économique (Furnham & Lewis 1986; Lea, Webley, & Levine, 1993; Lunt & Livingstone, 1991a, 1991b) dans la compréhension de l'endettement personnel, de



l'épargne et d'autres conduites économiques. Les attributions de causalité appliquées au domaine économique ouvrent un champ d'exploration novateur pour la psychologie sociale et démontrent qu'elles peuvent contribuer à comprendre et à apporter des éléments de réflexions applicables à la problématique sociale de l'endettement personnel. Inspiré de ces récents travaux et sur la base théorique de Weiner (1986), l'objectif de cette recherche est d'examiner premièrement l'existence de liens entre la perception de l'endettement des participants (endettés et non endettés) et la tendance à fournir des attributions internes ou externes à l'endettement personnel.

Hypothèse 1: Les personnes qui se considèrent endettées auront tendance à avoir recours à des attributions externes pour expliquer l'endettement, alors que les personnes non-endettées auront tendance à expliquer l'endettement par des attributions internes à la personne.

Considérant que les déterminants des conduites dépendent des traits de personnalité de l'individu, de son histoire, de ses apprentissages de même que des contingences de l'environnement (Bandura, 1976), le concept du délai de gratification mesuré par Ray et Najman (1986) offre une base théorique pertinente qui peut nous aider à saisir davantage les paramètres qui englobent le processus de l'endettement personnel. La tendance à différer la gratification a démontré qu'elle peut jouer un rôle majeur dans le processus de socialisation et dans l'atteinte de la réussite.

Mischel (1974) considère que l'habileté à retarder la gratification est reliée positivement à la responsabilité sociale et que des patterns inadéquats de délais sont des sources potentielles de conduites problématiques. Dans cette perspective, la variable de

personnalité du délai de gratification proposée par Ray et Najman (1986) nous apparaît un facteur important à considérer dans les problèmes d'endettement. Donc, sur la base des travaux de Mischel (1974, 1981) et de Ray et Najman (1986) l'objectif de cette recherche est d'examiner, deuxièmement, la relation entre le délai de gratification et la perception de l'endettement des participants (endettés et non endettés).

Hypothèse 2: Les personnes qui se considèrent endettées auront un plus court délai de gratification que les personnes qui ne se considèrent pas endettées.

## Chapitre deuxième

### Méthode

Le deuxième chapitre mentionne la procédure suivie pour la réalisation de cette étude. En premier lieu, il décrit les caractéristiques de l'échantillon et informe sur le déroulement de l'expérience. En second lieu, une description de chacun des trois instruments de mesure utilisés pour la cueillette des données sera présentée.

## 2.1 Participants

Cent cinquante-trois personnes participent à titre volontaire à cette étude. Les répondants sont des étudiants francophones inscrits à un cours de premier cycle en administration ou en psychologie à l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Le choix des participants n'est pas aléatoire. Désireux d'assurer une certaine représentativité de la population, la chercheuse-intervenante a fixé certains critères de sélection: une proportion des répondants devaient être sur le marché du travail, soit à temps plein ou à temps partiel et appartenir à des groupes d'âges différents. Suite à une entente avec les professeurs, cinq groupes-classes de 20 à 35 étudiants sont visités<sup>1</sup>. L'objectif de cette démarche est de solliciter la collaboration des étudiants pour participer à cette étude.

Après l'acceptation officielle des répondants, on s'engage dans l'étape de la cueillette des données. A cette fin, les participants sont d'abord informés du but

---

<sup>1</sup> Des remerciements sont adressés aux professeurs Madame Abondanza Ph.D., Monsieur Richard Pépin, Ph. D., Monsieur Luc Robitaille, Ph.D., et Monsieur Roger Asselin, Ph.D., pour l'aide apportée dans la sélection des répondants.

(effectuer une recherche dans le cadre d'une exigence partielle pour la maîtrise en psychologie) et des objectifs poursuivis par cette étude (connaître leurs opinions et croyances relatives aux causes possibles de l'endettement personnel).

Dans un premier temps, une brève description des instruments de recherche et des explications d'usage sur le déroulement de l'expérience est présentée. Dans un deuxième temps, les répondants sont assurés de la confidentialité de leurs réponses et ils sont invités à garder l'anonymat. L'intention est d'offrir à ces derniers l'espace nécessaire à l'expression de leurs opinions et de leurs attitudes réelles. Une fois les consignes clairement énoncées, vient le moment de distribuer les instruments de mesure et de débiter l'expérimentation.

L'épreuve a lieu dans les locaux de cours habituels. Les participants sont invités à lire attentivement chacune des parties du document et à y répondre individuellement. Ils sont encouragés à répondre à toutes questions ou items du questionnaire en se basant uniquement sur leur perception (p. ex., à l'égard de ce qu'ils croient être les causes de l'endettement personnel). Ensuite, une période de 30 à 45 minutes est accordée aux participants pour compléter les questionnaires. La durée de la collecte des données s'est échelonnée sur une période de deux semaines.

Des 153 participants initiaux, deux ont été retirés de l'analyse statistique parce qu'ils avaient omis de répondre à une partie des instruments de mesure. Ainsi, l'échantillon retenu pour l'analyse des hypothèses à l'étude totalise 151 participants. Le

traitement des données indique qu'une forte proportion des participants poursuive des études en administration (72,3%) tandis que les autres sont inscrits en psychologie (27,7%). En ce qui concerne l'âge des répondants, on constate un écart de 20 à 45 ans et une moyenne se situant à 23,5 ans. Comme il est mentionné précédemment, cette différence d'âge n'est pas fortuite. Quant à l'état civil, l'analyse des informations révèle une importante proportion de participants célibataires (66,9%) comparativement à ceux qui vivent en couple (33,1%). Enfin, concernant l'occupation des répondants, il apparaît qu'une proportion de 52,1% des étudiants est sans emploi alors que 36,3% d'entre eux occupent un emploi à temps partiel et enfin 11,6% des ces derniers occupent un emploi à temps plein. En ce sens, il est plausible de présumer que les candidats de cette étude soient affectés par l'endettement personnel.

## 2.2 Instruments de mesure

Les instruments de recherche utilisés dans cette étude sont présentés sous forme de questionnaires. Ils sont reliés dans un seul document auquel les participants doivent répondre par écrit en présence de l'expérimentateur. Avant l'administration officielle des instruments de mesure, une étude pilote a été effectuée dans le but de vérifier le degré de compréhension des répondants, la capacité des répondants à fournir les informations requises et enfin de déterminer plus spécifiquement si ces instruments sont opérationnels pour le traitement statistique des résultats. Le document comporte trois sections. La première présente un questionnaire de renseignements généraux auquel est jointe la mesure de la perception de l'endettement (dernière question voir, Appendice A). La

seconde contient une liste de facteurs responsables de l'endettement et établit la mesure des attributions causales internes et externes de l'endettement personnel. La dernière présente un inventaire d'attitudes dont une partie des énoncés correspond à la mesure du délai de gratification de Ray et Najman (voir ci-après le point 2.2.4).

### 2.2.1 Le questionnaire de renseignements généraux

Le questionnaire de renseignements généraux (voir Appendice A) élaboré par l'expérimentateur fournit des informations ponctuelles sur les participants. Il recueille entre autres, des données démographiques relatives à l'âge, au sexe, au programme d'études suivi, à l'état civil et à l'occupation des répondants. Le questionnaire comprend l'évaluation de quelques variables secondaires ayant pour objet de fournir des données sur les comportements économiques des répondants. Ainsi, chacun doit indiquer par un «X» la modalité d'utilisation de leur(s) carte (s) de crédit sur une échelle à catégories spécifiques allant de jamais (1) à très souvent.(4). Ensuite, une question ouverte est mentionnée dans l'intention de mesurer la quantité de cartes de crédit qu'ils utilisent sur une base régulière; dans ce cas, ils doivent uniquement en indiquer le nombre. Enfin, les participants sont invités à inscrire par un «X» la modalité de leur fréquence d'utilisation des services de guichets automatisés sur une échelle à catégories spécifiques allant de jamais (1) à très souvent(4). Plus loin, une investigation sommaire de la situation financière des répondants est proposée. Vu l'absence d'échelles préétablies pour cette investigation, il est demandé directement aux participants d'inscrire dans les espaces prévus à cet effet, les montants de leurs revenus et de leurs dépenses. Tout d'abord, ils

doivent mentionner le montant de leur revenu mensuel brut et le montant des autres sources de revenus supplémentaires. Puis, ils doivent indiquer le montant global attribué aux versements mensuels: paiement de l'hypothèque, loyer, dettes, cartes de crédit et autres. Cet exercice est un outil qui procure aux participants un aperçu de l'état actuel de leur situation financière. De plus, ces informations contribuent à fournir des données statistiques pour évaluer le degré d'endettement réel des participants.

### 2.2.2 Mesure de la perception de l'endettement

La perception de l'endettement est une variable servant à distinguer les participants qui se considèrent endettés des participants qui s'estiment non endettés. Cette variable vise à recueillir l'évaluation subjective donnée par les participants quant à leur degré d'endettement. On obtient cette information en formulant la question suivante: «Considérant vos actifs et revenus (...) comparativement à vos dettes, est-ce que vous vous considérez comme étant: pas du tout endetté, peu endetté, moyennement endetté, endetté ou très endetté» (voir Appendice A). Cette question offre aux participants une liste préétablie de choix de réponses déterminées par la chercheuse-intervenante allant de: (1) «pas du tout endetté» à (5) «très endetté». La réponse à cette question constitue la variable indépendante «perception de l'endettement» utilisée dans cette étude. Après une première analyse des résultats à cette question, un second traitement statistique est effectué dans le but de transformer la variable «perception de l'endettement» a priori à cinq niveaux, en une variable dichotomique, plus facile à interpréter. Le but de cette opération est de scinder l'échantillon en deux groupes de participants: «les participants



endettés et les participants non endettés». Le premier groupe est formé de ceux qui répondent (1) faisant référence au fait qu'ils affirment se considérer «pas du tout endettés» et le deuxième rassemble tous les autres participants, c'est-à-dire tous ceux qui se perçoivent «peu endettés»(2) à «très endettés» (5). Cette façon de procéder produit une variable indépendante à deux niveaux de la perception de l'endettement des participants.

Donc, le premier groupe compte 46 participants qui se considèrent non endettés (groupe N-E) et le second groupe comporte 105 participants qui s'estiment endettés (groupe E).

### 2.2.3 Mesure des attributions de l'endettement

Cette mesure est un instrument destiné à examiner la dimension interne et externe de la perception des attributions causales de l'endettement. La mesure des «attributions de l'endettement» utilisée dans cette étude compte une liste de 20 facteurs responsables de l'endettement des particuliers: dix-sept d'entre eux proviennent de la deuxième étude de Lunt et Livingstone (1991a) et trois autres (les facteurs 18, 19 et 20) sont ajoutés par l'auteur parce qu'ils présentaient un certain intérêt dans le contexte actuel de la culture québécoise. Cette liste de 20 facteurs est divisée en fonction de deux types d'attributions causales: internes et externes. Pour les attributions internes (imputables aux capacités de la personne), 9 énoncés caractérisent cette dimension et 11 énoncés déterminent les attributions externes (imputables aux circonstances). L'analyse de la cohérence interne

de l'ensemble des scores obtenus de la traduction française des attributions externes et internes offre des qualités psychométriques acceptables (alphas de Cronbach respectivement de .65 et de .72).

Des instructions indiquées à la première page de la liste des facteurs responsables de l'endettement personnel sont données par l'expérimentateur afin que chacun puisse répondre adéquatement au questionnaire. On demande aux participants d'indiquer, en se basant sur leur perception, le degré d'importance qu'ils accordent à chacun des facteurs responsables (attributions) de l'endettement personnel mentionnés dans cette liste. Ces attributions sont mesurées sur une échelle de type Likert à 5 échelons (p. ex., les gens s'endettent parce qu'ils ne font aucune épargne: (1) «tout à fait en désaccord» à (5) «tout à fait d'accord». Les réponses doivent être inscrites dans les cases prévues à cet effet sur le questionnaire. L'échelle des attributions causales de l'endettement figure à l'Appendice B.

#### 2.2.4 L'échelle du délai de gratification

Dans cette étude, l'échelle pour mesurer le délai de gratification est «The Generalizability of Gratification», un instrument élaboré par Ray et Najman (1986) utilisé dans plusieurs recherches. Cette échelle comprend 12 questions avec trois choix de réponses et offre un coefficient de fidélité inter-items d'une moyenne de .72 (alpha de Cronbach). Ce questionnaire, l'échelle du délai de gratification, a été traduit et adapté pour cette étude sur une échelle de type Likert graduée de un à six, une moyenne élevée reflétant une préférence pour un long délai de gratification. L'échelle du délai de

gratification est insérée à l'inventaire des attitudes et correspond aux 12 items suivants: 1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 13, 14, 16, 17 et 19 (se référer à l'appendice C). Conformément au test original de Ray et Najman, certains énoncés sont inversés, un score élevé indiquant un long délai de gratification (1, 3, 4, 13, 17 et 19). La qualité psychométrique de la version française présente un coefficient alpha de .75.

## Chapitre troisième

### Résultats

Ce chapitre présente brièvement les méthodes d'analyse utilisées dans cette recherche et décrit les résultats obtenus pour chacune des deux hypothèses à l'étude. Suite aux analyses de variance effectuées sur les variables démographiques: le sexe, l'âge, le programme d'études, l'état civil et l'occupation des participants, aucune différence ne s'est révélée significative; ces variables ont été éliminées du traitement de données. Ces observations supportent d'autres résultats de recherche voulant que les facteurs socio-démographiques aient relativement peu d'importance dans l'endettement (Livingstone, & Lunt, 1992).

Les analyses subséquentes traitent la totalité de l'échantillon selon la variable indépendante: «perception de l'endettement» manipulée à deux niveaux, soit le groupe des participants se percevant endettés (groupe E) et le groupe des participants se percevant non endettés (groupe N-E). Par la suite, une analyse des variables secondaires a été effectuée dans le but de vérifier la possibilité d'existence de liens avec les variables principales.

La première hypothèse de cette étude proposait que la perception de l'endettement était en relation avec les attributions de l'endettement. Ainsi, les participants se considérant endettés (groupe E) auraient tendance à avoir recours à des attributions externes, tandis que ceux s'estimant non-endettés (groupe N-E) auraient tendance à recourir à des attributions internes pour expliquer les causes de l'endettement.

Tableau 1  
Moyennes et écarts-type des attributions et du délai de gratification  
fonction de la perception de l'endettement

Variables	Perception de l'endettement				t	p
	Endettés (n=105)		Non endettés (n=46)			
	<u>M</u>	<u>ÉT</u>	<u>M</u>	<u>ÉT</u>		
Att. internes	2.64	.52	2.55	.50	<1	n.s.
Att. externes	3.38	.46	3.39	.50	<1	n.s.
D. gratification	4.29	.60	4.56	.57	2.55	.01

Les résultats obtenus ne démontrent pas de différences entre les moyennes des deux groupes. Les participants s'estimant endettés et non endettés expliquent l'endettement par des facteurs liés à la situation (attributions externes) aussi bien que par des facteurs liés à la personnalité (attributions internes). Cette première hypothèse n'est donc pas appuyée. Les différentes moyennes sont présentées au Tableau 1.

Compte tenu de la nature inattendue des résultats de la première hypothèse, un test *t* sur a été effectuée dans le but de dégager parmi les 20 attributions courantes de l'endettement celles qui s'avéraient les plus significatives. L'examen des résultats des différences de moyennes entre le groupe E et le groupe N-E a permis de mettre en évidence cinq attributions significatives pour l'explication de la perception de l'endettement personnel (voir Tableau 2).

Tableau 2

Analyse de variance des résultats de la perception de l'endettement  
aux attributions externes de l'endettement ( $n = 151$ )

	Perception de l'endettement					
	Endetté ( $n = 105$ )		Non-endetté ( $n = 46$ )		t	p
Attributions internes	M	ÉT	M	ÉT		
Néglige le budget	2.25	.99	1.91	.84	1.99	.05
Manque d'information	2.92	1.11	3.38	1.09	2.30	.05
Avidité	2.52	1.01	2.20	0.84	1.85	n.s.
Plaisir de magasiner	2.79	1.04	2.76	1.00	<1	n.s.
Manque de discipline	2.21	1.10	2.11	1.11	<1	n.s.
Hausse de stress	3.53	.97	3.36	1.13	<1	n.s.
Achats impulsifs	2.53	.96	2.29	.79	1.48	n.s.
Assuétudes	2.06	1.00	2.18	1.11	<1	n.s.
Néglige d'épargner	3.03	1.11	2.71	1.24	1.54	n.s.

  

Attributions externes						
Chômage	3.97	.93	3.49	.97	2.87	.01
Revenus irréguliers	3.42	1.07	3.02	.94	2.16	.05
Influence des voisins	3.15	1.13	3.60	1.03	2.27	.05
Dépenses imprévues	3.35	1.08	3.09	.99	1.37	n.s.
Cartes de crédit	3.97	1.03	3.93	1.14	<1	n.s.
Hausse limite crédit	3.46	1.02	3.69	1.06	1.23	n.s.
Nouveaux produits	2.89	.99	3.09	.97	1.11	n.s.
Demande des enfants	2.72	1.02	2.73	.89	<1	n.s.
Att. centres comm.	2.86	1.03	2.91	.95	<1	n.s.
Influence publicité	3.52	.91	3.62	1.02	<1	n.s.
Haut standard de vie	3.86	1.01	4.13	.87	1.54	n.s.

Parmi ces cinq attributions, deux sont identifiées parmi des facteurs internes et trois sont assimilées aux facteurs externes. Parmi les attributions internes de l'endettement, personnel, deux se sont avérées significatives. Premièrement, les personnes endettées tiennent davantage le fait de négliger de faire un budget comme un facteur responsable de l'endettement personnel. Deuxièmement, les gens non endettés ont tendance à croire que l'endettement résulte d'un manque d'informations et de connaissances suffisantes dans le domaine des finances.

Par ailleurs, le manque d'informations et de connaissances suffisantes dans la manière de gérer ses finances personnelles se manifeste par un manque de pragmatisme (Lunt & Livingstone, 1991a). Dans ce cas, les gens qui omettent de se renseigner sur le domaine financier et le crédit (mesures législatives) s'exposent à en payer le coût, tôt ou tard. Par exemple une personne qui utiliserait les modes de paiement à crédit de façon irréfléchie en viendrait à épuiser ses ressources financières et à diminuer ses possibilités à l'égard d'éventuels besoins d'emprunts.

Finalement, pour ce qui est des attributions externes de l'endettement, trois facteurs ont démontré des relations significatives avec la perception de l'endettement: ce sont dans l'ordre, le chômage, les revenus irréguliers et l'influence des voisins. Aussi, nous pouvons constater que les causes d'endettement sont attribuées à des situations de crises et à des pressions sociales (situation socio-économique, politique des employeurs et du gouvernement). Les participants endettés sont plus favorables à penser que le chômage est une cause majeure dans la responsabilité de l'endettement. Cependant,



contrairement aux résultats observés par Lunt et Livingstone (1991a), le rôle des pressions commerciales et du système de crédit ne sont pas retenues pour expliquer les causes de l'endettement.

La deuxième hypothèse, quant à elle, stipule que la perception de l'endettement se trouve en relation avec le délai de gratification: les personnes endettées auraient un plus court délai de gratification que les personnes non endettées. La présentation des résultats rapportés au Tableau 1 permet de constater une différence significative entre les deux groupes, dans le sens attendu.

Suite à ces résultats, une analyse corrélationnelle a été effectuée sur toutes les variables à l'étude dans le but de vérifier l'existence possible de liens significatifs entre elles. L'examen des relations des 10 principales variables présentées au Tableau 3 indique que 14 corrélations s'avèrent significatives et qu'elles semblent mettre en évidence des relations sur lesquelles il convient de s'arrêter.

Tout d'abord, au sujet du délai de gratification (voir variable 1), deux corrélations négatives et significatives sont à signaler. Il s'agit de la perception de l'endettement et de la fréquence d'utilisation des services de guichets automatisés. Tels que les résultats de la deuxième hypothèse l'ont confirmé: les personnes ayant une faible capacité de délai de gratification ont tendance à se percevoir endettées tandis que les personnes ayant une forte capacité de délai ont tendance à se considérer non endettées ( $r(151) = .21, p < .01$ ).

Tableau 3

## Intercorrélations entre les variables

Variables	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Délai de gratification ( $\underline{n} = 151$ )	-.07	.11	-.21 **	.01	.02	.14	-.17 *	.08	.07
2. Attributions int. ( $\underline{n} = 151$ )		-.49 ***	.02	.02	.03	-.05	.10	-.04	-.07
3. Attributions ext. ( $\underline{n} = 151$ )			.10	-.07	-.23 *	-.06	.04	.10	-.02
4. Percept. de l'endet. ( $\underline{n} = 151$ )				.14	.08	-.01	.22 **	-.07	-.02
5. Remb. mens. ( $\underline{n} = 135$ )					.38 ***	.40 ***	.05	.26 **	.19 *
6. Revenu mens. suppl. ( $\underline{n} = 88$ )						.27 *	.23 *	.11	.17
7. Revenu mens. brut ( $\underline{n} = 130$ )							.01	.23 *	.33 ***
8. Fréq. util. guichet ( $\underline{n} = 150$ )								-.10	.03
9. Nb de cartes crédit ( $\underline{n} = 108$ )									.67 ***
10. Fréq. util. cartes créd. ( $\underline{n} = 150$ )									

\* $p < .05$ \*\* $p < .01$ \*\*\* $p < .001$

À cela vient s'ajouter un nouveau lien: les participants disposant d'un court délai de gratification ont tendance à utiliser plus fréquemment les services de guichets automatisés ( $r(150) = -.17, p < .05$ ). Cette relation semble cohérente avec le concept, étant donné l'accessibilité, la rapidité et les résultats immédiats que procurent ces services.

Au niveau des attributions internes (voir variable 2), le score obtenu présente une corrélation négative et fortement significative entre les attributions internes et les attributions externes ( $r(151) = -.49, p < .001$ ). Par conséquent, plus les participants attribuent de façon significative les causes d'endettement à des facteurs externes, moins ils attribuent d'importance aux causes internes. Ces résultats mettent en évidence une polarisation: lorsque les participants choisissent les causes liées à la situation (externes) pour expliquer des facteurs responsables de l'endettement, ils minimisent l'influence des facteurs inhérents à la personne (internes).

Le Tableau 3 révèle également une relation négative et significative entre les attributions externes (voir variable 3) et le montant du revenu mensuel supplémentaire. Autrement dit, plus les participants ont un revenu supplémentaire élevé, moins ils ont tendance à expliquer l'endettement par des facteurs externes ( $r(88) = -.23, p < .05$ ). Ici, un lien est observé entre les participants bénéficiant d'un revenu supplémentaire et la tendance à accorder moins d'importance aux déterminants environnementaux dans l'explication des causes d'endettement.

A l'égard de la perception de l'endettement (voir variable 4), l'étude des résultats montre une relation positive et significative avec la fréquence d'utilisation des services de guichets automatisés. En effet, plus les personnes ont une propension à utiliser ces services, plus elles ont tendance à se considérer endettées ( $r(150) = .22, p < .01$ ).

Au niveau du montant du remboursement mensuel (voir variable 5) il est démontré que ce facteur semble jouer un rôle central dans la perception de l'endettement. En effet, pour ce facteur on retrouve quatre relations positives et significatives présentées au Tableau 3. Premièrement, il est démontré que l'accroissement du revenu mensuel supplémentaire (c.-à-d. autres sources de revenus) est fortement corrélé de façon positive avec l'augmentation du remboursement mensuel des dettes ( $r(83) = .38, p < .001$ ). Deuxièmement, il apparaît que l'augmentation du remboursement mensuel est en corrélation positive avec l'accroissement du revenu mensuel brut ( $r(121) = .40, p < .001$ ). D'autre part, l'examen des résultats de la matrice d'inter-corrélations (Tableau 2) montre que le montant du remboursement mensuel influe dans l'étude de l'endettement vu qu'il affecte significativement et positivement quatre des dix variables à l'étude.

Troisièmement, quand le nombre de cartes de crédit utilisées sur une base régulière augmente, on constate que le remboursement mensuel s'avère en hausse ( $r(134) = .26, p < .01$ ). Bref, lorsque les personnes utilisent fréquemment des cartes de crédit, le montant de leur remboursement mensuel tend à augmenter davantage ( $r(134) = .19, p < .05$ ). En d'autres termes, ces résultats mettent en évidence le fait suivant: plus le revenu disponible augmente, plus les charges financières s'accroissent et ceci s'observe

également avec la tendance à posséder plus de cartes de crédit et à s'en servir plus souvent.

Les résultats du Tableau 3 permettent aussi d'observer deux autres relations positives et significatives (voir variable 6) entre le revenu mensuel supplémentaire et le revenu mensuel brut. Quant au revenu mensuel brut, il est à noter que plus le niveau de revenu augmente, plus les sommes de revenus supplémentaires tendent à s'élever ( $r(74) = .27, p < .05$ ). Il y aurait un lien entre un revenu élevé et plusieurs sources de revenus.

En regard du revenu mensuel brut (voir variable 7), deux relations positives et significatives sont observées: d'une part, le revenu mensuel se montre en corrélation avec le nombre de cartes de crédit possédées ( $r(97) = .23, p < .05$ ) et d'autre part avec la fréquence d'utilisation des cartes de crédit ( $r(129) = .33, p < .001$ ). Finalement (voir variable 9), une relation positive et fortement significative est observée entre le nombre de cartes de crédit usuelles et la fréquence de leur utilisation ( $r(107) = .67, p < .001$ ). Ces observations correspondent aux résultats des analyses récentes où il est démontré qu'il existe un lien entre l'usage fréquent des cartes de crédit et la hausse du revenu (Lunt & Livingstone 1991a). De plus, ces données laissent entrevoir que plus les gens ont tendance à posséder un grand nombre de cartes de crédit, plus ils ont tendance à les utiliser plus souvent. Ceci rejoint également les résultats observés par Lunt et Livingstone (1991a) voulant que les commodités des cartes de crédit soient influencées par l'avidité.

## Discussion

Ce chapitre fragmente l'interprétation des résultats en trois étapes. En premier lieu, la discussion aborde les résultats en fonction des deux hypothèses initiales de recherche. De plus, elle s'interroge et propose des explications des résultats tirés des analyses secondaires selon les connaissances actuelles. En deuxième lieu, elle focalise l'attention sur des variables qui pourraient être explorées dans d'autres recherches et tente d'en suggérer des applications pratiques. En dernier lieu, les difficultés et les limites de la présente recherche sont étudiées afin de proposer une synthèse des plus précises.

La première hypothèse qui a mené à la conduite de cette étude voulait que la tendance à faire des attributions internes serait plus prononcée chez les participants qui se perçoivent non endettés et la tendance à faire des attributions externes serait plus prononcée chez les participants qui se disent endettés.

Suite aux analyses statistiques effectuées, il est démontré qu'il n'y a pas de relation significative entre le groupe des participants endettés et le groupe des participants non endettés sur la dimension interne ou externe de la causalité des attributions de l'endettement. Les deux groupes attribuent l'endettement personnel autant à des causes liées à la personne (internes) qu'à des causes non liées à la personne (externes). La perception de leur situation d'endettés ou de non endettés est une variable qui ne permet pas de déterminer de lien avec l'une ou l'autre des sources des causalités de l'endettement. En conformité avec les données observées dans des études préalables (Furham, Lewis, 1986 ; Lunt, & Livingstone, 1991a) ces résultats indiquent que lorsque

nous utilisons le modèle d'attribution pour expliquer la perception des causes des phénomènes sociaux (chômage, pauvreté, épargne, endettement) la tendance est d'invoquer une série de facteurs interreliés. Le modèle des attributions permet de voir que les explications courantes de l'endettement sont difficilement séparables en causes internes et externes. Lunt et Livingstone (1991a) ont utilisé un modèle de réseau d'analyse qui leur permettait d'observer l'influence réciproque de ces causes et de discerner les causes ayant une influence majeure dans l'ensemble du réseau.

Quelles sont les explications que nous pouvons apporter pour comprendre l'absence de relation significative entre la perception des sujets et l'émission des attributions de l'endettement?

D'après les fondements théoriques de Weiner (1986), les attributions peuvent avoir des effets déterminants sur le comportement et sur les conséquences qui s'en suivent. On peut s'interroger sur les répercussions d'inférences causales mixtes (internes-externes) à l'endettement.

A ce sujet, Lea et (1995) ont observé la tendance des étudiants endettés à être incapables d'en identifier les raisons. Ceci dénote possiblement une prédisposition favorable à adopter la vision populaire de «la culture de l'endettement».

De même, il est raisonnable de penser que les étudiants participants à cette étude n'émettent pas de jugements catégoriques sur les causes d'endettement personnel ce qui



pourrait indiquer que ces causes seraient situées autant dans les caractéristiques de la personne que dans celles de l'environnement (c.-à-d. dans des causes mixtes).

Selon Lunt et Livingstone (1991a), négliger de faire un budget est perçu comme relevant d'un manque d'autocontrôle (lack of self-control) et est influencé par la culture du crédit facile et du plaisir lié à la consommation. Par conséquent, éviter de faire un budget, ou de considérer ses moyens lors d'achats importants, peut augmenter la tentation de recourir au crédit et à l'emprunt pour joindre les deux bouts.

Comme le soulignait Heaven, cité par Livingstone et Lunt (1991a) pour expliquer des phénomènes sociaux, les gens ont plutôt tendance à invoquer une configuration causale complexe de causes interreliées. De plus, ces résultats peuvent s'interpréter par la tendance observée par Livingstone et Lunt (1991a) qui ont remarqué que la relation entre les facteurs internes et les facteurs externes montrent que les gens expliquent l'endettement de façon à percevoir les facteurs internes sous l'influence des facteurs externes. Cet élément pourrait signifier que le comportement de l'individu serait assujéti aux pressions de l'environnement. Il y aurait lieu de vérifier la dimension de contrôlabilité des attributions pour regarder dans quelle sphère les étudiants pensent qu'ils ont du pouvoir (sur eux-mêmes ou sur la situation) en regard de la situation de l'endettement.

En dernier lieu, il est probable que certaines caractéristiques de l'échantillon expliquent en partie l'absence de résultats significatifs entre la perception des étudiants endettés et non endettés et les dimensions internes et externes des attributions. Les

éléments à signaler à ce niveau sont: revenu moyen du groupe inférieur à la moyenne nationale, niveau de scolarité supérieur à la moyenne et une moindre expérience sur le marché du travail.

Aussi, il est plausible de croire que l'absence d'un continuum illustré dans la liste des facteurs responsables de l'endettement sur la grille de réponse (échelle de Likert) n'ait pas permis aux étudiants de situer précisément l'importance de chacune des attributions de l'endettement. De plus, le choix d'une analyse bipolaire lors du traitement des résultats n'a pas permis de faire ressortir les causes mixtes (internes et externes). De même il est possible qu'un biais ait pu s'immiscer dans la formulation des énoncés sur les facteurs responsables de l'endettement, accentuant une tendance plutôt qu'une autre.

Pour ce qui est de la deuxième hypothèse de recherche, avançant que les participants endettés auraient un plus court délai de gratification que les personnes non endettées, la relation observée est significative. Les personnes qui se perçoivent endettées démontrent en effet un délai de gratification plus faible. Cette relation dénote qu'une personne ayant une plus grande capacité de différer la gratification semble moins affectée par des problèmes d'endettement.

Bien que dans les études actuelles sur le délai de gratification, les chercheurs n'aient pas à notre connaissance traité des problèmes sociaux comparables au phénomène de l'endettement, il semble que cette relation montre que les facteurs psychologiques soient importants dans l'explication de la perception de l'endettement et renforcent la

pertinence de porter davantage d'attention sur les aspects psychologiques de l'endettement (voir Katona, 1969, 1975; Livingstone & Lunt, 1992). Tenant compte de la revue de documentation sur l'endettement (Livingstone & Lunt, 1992), ces auteurs ont mentionné que les personnes qui s'endettent tendent à expliquer l'endettement par des facteurs externes et par des facteurs internes spécifiquement par le manque de contrôle.

Il est reconnu que le délai de gratification est une variable typique de l'autocontrôle (Mischel, 1974; Ray & Najmam, 1986). En conformité avec Wörneryd (cité par Lunt et Livingstone, 1991b), on note que les individus qui se perçoivent endettés démontrent une faible capacité de mettre en pratique des patterns de délai, ce qui peut être interprété comme une capacité moindre de résister à la tentation de dépenser. D'après les constatations de cette étude, il semble qu'une bonne capacité d'autocontrôle jumelée à une connaissance des coûts et des conséquences de l'utilisation des outils de crédit sont des facteurs qui contribuent à réaliser une saine gestion de ses finances personnelles, à réduire le stress causé par l'ignorance ou les pressions extérieures et à maintenir un sain équilibre monétaire. D'autre part, on peut penser qu'une bonne planification budgétaire est efficace pour se prémunir des impondérables.

Outre les hypothèses à l'étude, des résultats d'analyses secondaires ont démontré des relations intéressantes dont nous ferons un bref résumé. Les variables étudiées qui se trouveraient en rapport avec les hypothèses ne seront pas mentionnées afin d'éviter une répétition inutile. Des relations significatives ont été relevées entre le délai de gratification et la fréquence d'utilisation des services de guichets automatisés. Ceci

concorde avec le concept du délai de gratification voulant que les personnes qui manifestent peu de tolérance aux délais soient des candidats intéressés par des résultats rapides. Cela expliquerait la popularité de ces nouveaux services parce qu'ils permettent d'éviter l'attente et procure une accessibilité à tout instant. Cela est apparu dans la relation significative entre les étudiants qui se disent endettés et l'utilisation fréquente des guichets automatiques.

Des corrélations ont été observées entre le remboursement mensuel, le revenu mensuel supplémentaire, le revenu brut et le nombre de cartes de crédit que les individus possèdent ainsi que la fréquence d'utilisation des services de guichets automatisés.

Berthoud et Kempson (citée par Livingstone et Lunt, 1992) mentionnent que les gens avec des hauts revenus empruntent plus mais que ce sont ceux avec des revenus inférieurs à la moyenne qui ont plus de problèmes d'endettement. Le remboursement mensuel semble un indice important à considérer vu le nombre de relations qui s'y rattachent. Comme il est reconnu dans les recherches économiques, la variable du revenu est considérée comme un important facteur en relation avec l'endettement (Lunt & Livingstone, 1991a). Cette corrélation laisse voir que les répondants ont tendance à se distinguer dans leur manière d'assigner les attributions selon l'apport de sources additionnelles de revenu.

Enfin, on peut présumer que l'usage fréquent de cartes de crédits et la quantité possédée est un facteur en lien avec l'accroissement du montant attribué au

remboursement mensuel tel que mentionné dans d'autres écrits (Lacerte, 1994-1995; Service d'Aide au Consommateur, 1993, p190-195).

## Conclusion

L'étude des perceptions courantes des attributions de l'endettement personnel et du délai de gratification a démontré des voies d'exploration fécondes dans l'explication des phénomènes sociaux complexes. L'avancement des recherches sur la compréhension du processus qui conduit à des problèmes d'endettement peut fournir une aide appréciable pour aborder les causes réelles de ce phénomène économique et social.

Le niveau actuel d'endettement des individus peut amener les gens à considérer les causes d'endettement d'une toute autre manière. Les impressions plus ou moins subjectives des individus concernant un événement ou un comportement sont souvent fonction de la situation et de la personne. Les attributions de l'endettement peuvent contribuer à expliquer et à prévoir les conduites économiques.

Il serait souhaitable dans une prochaine recherche de modifier les échelles bipolaires des attributions présentées en ajoutant des facteurs mixtes pour procurer une alternative de réponses plus nuancées et permettre un traitement des données plus élaboré dans le but de discerner la prépondérance des facteurs internes ou des facteurs externes.

Aussi, la conception de l'échelle de mesure des attributions serait à vérifier et à améliorer au niveau de la clarté des énoncés afin de faciliter la compréhension et de déceler l'existence possible de biais dans la formulation. De plus, les dimensions de stabilité, de contrôlabilité et du lieu de causalité pourraient être incluses afin de mieux distinguer les paramètres des attributions de l'endettement. Afin de maximiser l'étude

des attributions, il serait indiqué de mesurer d'autres variables subjectives en relation avec la perception de l'endettement: les attitudes à l'égard du crédit, de l'épargne et de l'endettement; la variable du concept de soi, voulant que les individus possèdent ce qui correspond à l'image qu'ils se font d'eux-mêmes et de leur statut social; les motivations, les habiletés de gestion, et les valeurs des individus peuvent représenter des forces indépendantes qui contribuent à orienter les conduites économiques.

Dans une prochaine étude, il serait souhaitable d'ajouter une mesure plus exacte pour considérer les différences possibles entre la variable du revenu, la perception de l'endettement et le degré d'endettement réel. Une mesure de la comparaison sociale permettrait de vérifier l'influence de l'entourage sur les comportements économiques. La comparaison sociale est une variable reconnue dans les études de psychologie économique (Lunt & Livingstone, 1991b).

Tout compte fait, cette étude a permis d'identifier cinq attributions significatives liées à la perception de l'endettement. Premièrement, les étudiants endettés ont mentionné que le fait de «négliger de faire un budget» est une cause responsable de l'endettement. Ceci peut signifier que les personnes endettées manquent de discipline pour gérer les finances ou sont moins habiles à planifier des objectifs à long terme. Deuxièmement, les étudiants non endettés ont signalé le «manque d'informations et de connaissances suffisantes dans le domaine financier». Ceci indique que les étudiants démontrent des lacunes dans leurs connaissances usuelles des modalités du système de crédit et des particularités des diverses institutions. D'autres études ont observé des



résultats similaires (Lea & Webley, 1995; Lunt & Livingstone, 1991a). Pour compléter le travail amorcé, il serait pertinent de faire une étude avec un échantillonnage plus grand et plus représentatif de la population en général.

Troisièmement, l'ensemble de l'échantillon semble très préoccupé par les «pertes d'emploi et le chômage» dans l'explication de l'endettement et davantage du côté des étudiants endettés. La plupart des études socio-économiques récentes citent largement cette préoccupation. Quatrièmement, selon l'opinion des étudiants endettés, les difficultés d'endettement sont causées par des «revenus disponibles irréguliers». Finalement, les étudiants non endettés ont soulevé l'influence des voisins et le désir de faire comme tout le monde. Ici la tendance à la conformité semble jouer un rôle important dans la responsabilité des problèmes d'endettements. On peut penser aussi que la société de consommation exerce une influence sur la manière dont les gens évaluent ce qui est nécessaire ou superflu (voir Livingstone & Lunt, 1991). Bien souvent les besoins sont dictés par des pressions du système de production et les gens doivent connaître les mécanismes subtils de la publicité pour se protéger des incitations à consommer plus que ce dont ils ont réellement besoin.

Des résultats concluants sur la relation entre le délai de gratification et la perception de l'endettement laissent entrevoir une piste d'exploration dans l'étude des causes responsables de l'endettement. Il apparaît que les personnes qui se considèrent endettées recherchent excessivement des satisfactions immédiates, ce qui peut les mener à l'endettement. On peut s'interroger sur les motivations de ces individus qui ne peuvent

résister à la tentation de dépenser et de recourir au crédit de façon irrationnelle. Les résultats de cette recherche ont démontré que la capacité de différer la récompense est une variable de personnalité pouvant apporter des éclaircissements sur les causes internes reliées à l'étude des conduites d'endettements personnels. Afin de maximiser l'étude des attributions, il serait indiqué de mesurer d'autres variables subjectives en relation avec la perception de l'endettement. Les attitudes à l'égard du crédit, de l'épargne et de l'endettement, la variable du concept de soi voulant que les individus possèdent ce qui correspond à l'image qu'ils se font d'eux-mêmes et de leur statut social, les motivations, les habiletés de gestion et les valeurs personnelles peuvent représenter des forces indépendantes qui contribuent à orienter les conduites économiques.

D'autres avenues intéressantes seraient à explorer au niveau de l'apprentissage social des conduites économiques particulièrement chez les enfants et les adolescents. La psychologie sociale appliquée au domaine de l'économie peut contribuer à développer des outils pour identifier les facteurs responsables des conduites problématiques d'endettement. Les psychologues sociaux peuvent contribuer à l'éducation et la prévention par le développement des connaissances sur les aspects psychologiques et affectifs du processus de l'endettement et peuvent appliquer les modèles théoriques à l'intervention auprès des gens qui éprouvent des problèmes d'endettement.

## Références

- ACEF de l'Est de Montréal. (1994). *Magasinage une nouvelle dépendance*, pp.3-13. Document synthèse sur la surconsommation. Coordination et rédaction: Mireille Giroux.
- Bandura, A. (1976). *Social learning theory*, New Jersey: Prentice-Hall. Trad.: *L'apprentissage social*, Éd. Mardaga.
- Bradley, G.W. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A re-examination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 56-71.
- Bureau de la Statistique du Québec. (1991). *Données disponibles sur l'endettement personnel au Québec*, pp.21 et 33. Bureau du Surintendant des faillites.
- Cameron, S., & Golby, D. (1991). Personal debt crises: An economic approach. *International Review of Applied Economics*, 5, 310-324.
- Davies, E., & Lea, S.E.G. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 16, 663-679.
- Eisen, S.V. (1979). Actor-observer differences in information inference and causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 261-272.
- Eisenberger, R., & Adornetto, M. (1986). Generalised self-control of delay and effort. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1020-1031.
- Fitch, G. (1970). Effects of self-esteem, perceived performance and choice on causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 311-315.
- Forsterling, F. (1985). Attributional retraining: A review. *Psychological Bulletin*, 98, 495-512.
- Freud, S. (1959). Formulations regarding the two principles in mental functioning. 1911. In *Collected Papers*, 4, New York: Basic Books.
- Funder, D. C., Block J. H., & Block, J. (1983). Delay of gratification: Some longitudinal correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1198-1213.
- Funder, D.C., & Harris, M. J. (1986). Experimental effects and person effects in delay of gratification. *American Psychologist*, 41, 476-477.
- Furnham, A., & Lewis, A. (1986). *The economic mind: The social psychology of economic behavior*. Brighton: Wheatsheaf.

- Gilson, Y. (1991-1992, Décembre-Janvier). Remboursez vos dettes, et vite! *Affaires Plus*, pp.32-39.
- Gould, R., & Sigall, H. (1977). The effect of empathy and outcome on attribution: An examination of the divergent-perspectives hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 480-491.
- Hartropp, A. (1987). *Family in Debt*. Cambridge: Jubilee Centre Publications.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Jones, E.E., & Davis K. (1965). From acts dispositions: The attribution process in person perception, in L. Berkowitz (Éd.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2, pp. 219-266, Academic Press.
- Jones, E.E., & Nisbett, R.E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins & B. Weiner (Éd.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*, (pp. 79-94). Morristown, N.J: General Learning Press.
- Katona, G. (1969). *Analyse du comportement économique*. Paris: Payot.
- Katona, G. (1975). *Psychological economics*. New York: Elsevier.
- Keable, J. (1994, Novembre-Décembre). L'endettement étudiant ou «qui s'instruit s'appauvrit». *Interface*, 15(6), pp. 47-51.
- Kelly, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology, in D. Levine (Éd.). *Nebraska Symposium on Motivation*, 15, 192-239, Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kelly, H.H., & Michela, J.L. (1980). Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 31, 457-501.
- Lacerte, P. (1994-1995, Décembre-Janvier). Pour en finir avec les dettes. *Affaires Plus*, 14-19.
- Lassarre, D. (1995). *Psychologie sociale et économie*. Paris: Colin.
- Lea, S.E.G., & Webley, P. (1995). *Student debt: A psychological analysis of the UK experience*. 21 st conference of the International Association for Research in Economic Psychology, Bergen, Norway.
- Lea, S.E.G., Webley, P., & Levine, R. M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14, 85-119.

- Lea, S.E.G., Webley, P., & Walker, C. M. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16, 681-701.
- Livingstone, S., & Lunt, P. (1993a). Savers and Borrowers: Strategies of personal financial management. *Human Relations*, 46, 963-985.
- Livingstone, S.M., & Lunt, P.K. (1991). Generational and life cycle differences in experiences of ownership. In F.W. Rudmin, (Éd.), *To have possessions: A handbook on ownership and property*. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6(6), 229-242.
- Livingstone, S.M., & Lunt, P.K. (1992). Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13, 111-134.
- Lunt, P.K., & Livingstone, S.M. (1991a). Everyday explanations for personal debt: A network approach. *British Journal of Social Psychology*, 30, 309-323.
- Lunt, P.K., & Livingstone, S.M. (1991b). Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings. *Journal of Economic Psychology*, 12, 621-641.
- Mischel, W. (1966). Theory and research on the antecedents of self-imposed delay of reward. In B. A. Maher (Éd.), *Progress in Experimental Personality Research*. 3, 85-132. New-York: Academic Press.
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York. Wiley.
- Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social-learning reconceptualisation of personality. *Psychological Review*, 80, 252-283.
- Mischel, W. (1974). Processes in delay of gratification. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 7, 249-292. New York: Academic press.
- Mischel, W. (1981). Metacognition and the rules of delay, in J. Flavell & Ross, L. (Éd.), *Social cognitive development*, 240-271. Cambridge University Press.
- Mischel, W., Ebbensen, E.b., & Zeiss, A. (1972). Cognitive and attention mechanisms in the delay of gratification. *Journal of Social Psychology*, 21, 204-218.
- Mischel, W., Shoda, Y., & Peake, P. K. (1988). The nature of adolescent competencies predicted by preschool delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 687-696.

- Mischel, W., Shoda, Y., & Peake, P.K. (1990). Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions. *Developmental Psychology*, 26(6), 978-986.
- Mower, O.H., & Ullmann, A. D. (1945). Time as a determinant in integrative learning. *Psychological Review*, 52, 61-90.
- Nisbett, R.E., & Ross, L. (1980). *Human inference : Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Pittman T., & Pittman, L. (1980). Deprivation of control and the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 377-389.
- Ray, J.J., & Nayman, J.M. (1986). The generalizability of deferment of gratification. *Journal of Social Psychology*, 126(1), 117-119.
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement, *Psychological monographs*, 80(1), No 609.
- Rillaer, J. Van, (1992). *La gestion de soi*. Liège: Mardaga.
- Service d'Aide au Consommateur, (1993). *Du crédit à tout prix*. Étude réalisée sous la direction de Madeleine Plamondon.
- Schopler, J., & Layton, B.D. (1972). *Attribution of interpersonal power and influence*. Morristown, N.J.: General Learning Press.
- Snyder, M.L., Stephan, W.G., & Rosenfield, D. (1976). Egotism and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 734-741.
- Spencer, J. (1994-1995, Décembre-Janvier). Pour en finir avec les dettes. *Affaires Plus*, pp. 14-18.
- Toner, I.J. (1981). Role involvement and delay maintenance behavior in preschool children. *Journal of Genetic Psychology*, 138, 245-251.
- Weiner, B. (1980). *Human motivation*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Weiner, B. (1983). Some methodological pitfalls in attribution research. *Journal of Educational Psychology*, 75, 530-542.
- Weiner, B. (1986). *An attribution theory of motivation and emotion*. New York: Springer-Verlag.
- Witt, A.L. (1989). Person-situation effects and gender differences in the prediction of social responsibility. *The Journal of Social Psychology*, 130(4), 543-553.

## Appendice A



## RENSEIGNEMENTS GENERAUX

SEXE F ☐ M ☐ AGE \_\_\_\_\_

PROGRAMME OU CONCENTRATION \_\_\_\_\_

SCOLARITE Certificat ☐ Baccalauréat 1- ☐ 2- ☐ 3- ☐

### ETAT CIVIL

Seul(e) ☐

Marié(e) ☐

Union libre ☐

### OCCUPATION ACTUELLE

Etudiant(e) sans emploi ☐

Etudiant(e) travailleur(euse)

à temps partiel ☐

à temps plein ☐

### Bref aperçu de votre situation financière

Utilisez-vous des carte de crédit?

Jamais ☐ Souvent ☐

Rarement ☐ Très souvent ☐

Combien de cartes utilisez-vous régulièrement (incluant les cartes de dépenses, grands magasins, compagnies pétrolières, etc.)? \_\_\_\_\_

Utilisez-vous les services de guichets automatisés?

Jamais ☐ Souvent ☐

Rarement ☐ Très souvent ☐

Autre(s) source(s) de revenus (p. ex.) prêts-bourses, parents, alloc. familiales, emploi à temps partiel, revenus de location, de placement ou de loyer, pension alimentaire, etc.) \_\_\_\_\_

Quel est le montant mensuel brut que vous consacrez au remboursement de vos dettes (ceci comprend tous vos engagements financiers: remboursements hypothécaires, loyer, versements sur les dettes des institutions financières, cartes de crédit de toutes sortes, pension alimentaire, autre)? \_\_\_\_\_

Considérant vos actifs et revenus (maison, auto/moto, meubles, épargnes, placements, bourse(s), revenus de salaire (ou autre) comparativement à vos dettes (prêts, emprunts, dépenses fixes ou variables), est-ce que vous vous considérez comme étant:

Pas du tout endetté(e) ☐ Endetté(e) ☐

Peu endetté(e) ☐ Très endetté(e) ☐

Moyennement endetté(e) ☐

## Appendice B

## **LISTE DES FACTEURS RESPONSABLES DE L'ENDETTEMENT**

### **PERSONNEL**

Le présent inventaire contient une série d'énoncés concernant les causes responsables de l'endettement personnel. Ces énoncés proviennent d'un relevé d'enquête effectué auprès de la population en général. Les individus ont des perceptions différentes selon leur expérience ou leur situation. Il n'y a donc pas, dans ces énoncés, de bonnes ou de mauvaises réponses. Nous désirons connaître votre opinion personnelle sur les causes responsables de l'endettement.

Vous avez à évaluer sur une échelle de (1) à (5) le degré d'importance de chacun des facteurs mentionnés. Indiquez le numéro (1) si vous êtes tout à fait en désaccord avec l'énoncé comme facteur responsable de l'endettement personnel ; indiquez (2) si vous êtes plutôt en désaccord ; indiquez (3) si vous n'êtes ni en désaccord ni en accord ; indiquez (4) si vous êtes plutôt d'accord ; indiquez (5) si vous êtes tout à fait d'accord.

Nous vous remercions de votre collaboration franche et honnête.

## **LISTE DES FACTEURS RESPONSABLES DE L'ENDETTEMENT PERSONNEL**

- 1        =        Tout à fait en désaccord**
- 2        =        Plutôt en désaccord**
- 3        =        Ni en désaccord ni d'accord**
- 4        =        Plutôt d'accord**
- 5        =        Tout à fait d'accord**

- |    |   |                          |
|----|---|--------------------------|
| 1. | Les gens s'endettent suite aux influences véhiculées par la publicité, les annonces et les promotions commerciales.           | <input type="checkbox"/> |
| 2. | Les gens s'endettent parce qu'ils veulent obtenir ou maintenir un haut standard de vie.                                       | <input type="checkbox"/> |
| 3. | Les dépenses imprévues, telles des réparations inattendues, sont des causes responsables de l'endettement personnel.          | <input type="checkbox"/> |
| 4. | Les gens s'endettent dû au manque d'informations et de connaissances suffisantes dans le domaine financier.                   | <input type="checkbox"/> |
| 5. | Les facilités et les opportunités d'utilisation des cartes de crédit sont des causes responsables de l'endettement personnel. | <input type="checkbox"/> |
| 6. | Les pertes d'emploi et le chômage contribuent à l'endettement des particuliers.   | <input type="checkbox"/> |
| 7. | Les gens s'endettent parce qu'ils négligent de faire un budget.   | <input type="checkbox"/> |
| 8. | Les gens s'endettent parce qu'ils sont influencés par leurs voisins et parce qu'ils veulent faire comme tout le monde.        | <input type="checkbox"/> |
| 9. | Les gens s'endettent par avidité, parce qu'ils désirent ardemment se procurer quelque chose.                                  | <input type="checkbox"/> |

- 1 = **Tout à fait en désaccord**
- 2 = **Plutôt en désaccord**
- 3 = **Ni en désaccord ni d'accord**
- 4 = **Plutôt d'accord**
- 5 = **Tout à fait d'accord**

10. Les hausses accordées aux limites de crédit contribuent à l'endettement personnel. ☐
11. Le développement incessant de nouveaux produits sur le marché est une cause responsable de l'endettement personnel. ☐
12. Les gens s'endettent parce qu'ils éprouvent du plaisir dans l'activité de magasiner et de dépenser. ☐
13. Le fait d'avoir des revenus irréguliers contribue à l'endettement personnel. ☐
14. Les gens s'endettent parce qu'ils ne font aucune épargne. ☐
15. Les gens s'endettent parce qu'ils sont sollicités par les demandes et exigences de leurs enfants. ☐
16. Le manque de discipline personnelle est une cause responsable de l'endettement personnel. ☐
17. La hausse du niveau de stress personnel est une cause de l'endettement des particuliers. ☐
18. Les gens s'endettent parce qu'ils font des achats impulsifs. ☐
19. L'attrait pour les centres commerciaux et les nouveaux concepts de magasins à grande surface entraîne les personnes à s'endetter. ☐
20. La dépendance aux drogues, à l'alcool et au jeu (gambling) est un facteur responsable de l'endettement personnel. ☐

## Appendice C

## INVENTAIRE D'ATTITUDES

L'inventaire qui suit comprend 19 énoncés. Inscrivez si l'énoncé s'applique à vous: jamais, rarement, quelquefois, souvent, très souvent, ou toujours. Inscrivez, dans le carré à droite de chacun des énoncés, le numéro correspondant à la fréquence que vous avez choisie. Les numéros vont de 1 à 6 et correspondent aux catégories suivantes:

- |    |   |                    |    |   |                     |
|----|---|--------------------|----|---|---------------------|
| 1. | = | <b>Jamais</b>      | 4. | = | <b>Souvent</b>      |
| 2. | = | <b>Rarement</b>    | 5. | = | <b>Très souvent</b> |
| 3. | = | <b>Quelquefois</b> | 6. | = | <b>Toujours</b>     |

- |    |   |                          |
|----|---|--------------------------|
| 1. | Je réussis à me mettre de l'argent de côté dans le but de me procurer quelque chose plus tard.    | <input type="checkbox"/> |
| 2. | J'ai tendance à me comparer aux autres.   | <input type="checkbox"/> |
| 3. | J'apprécie davantage quelque chose quand j'ai à planifier et à attendre avant de l'obtenir.       | <input type="checkbox"/> |
| 4. | Quand j'étais enfant, j'avais tendance à accumuler mon argent de poche.                           | <input type="checkbox"/> |
| 5. | J'ai l'impression de posséder autant de choses que la plupart de mes proches.                     | <input type="checkbox"/> |
| 6. | Quand je vais au centre d'achats, il m'arrive d'acheter des choses que je n'avais pas prévues.    | <input type="checkbox"/> |
| 7. | Il m'arrive de me retrouver «sans le sou».  | <input type="checkbox"/> |
| 8. | Les autres me servent de point de référence pour ce que je devrais faire ou posséder dans la vie. | <input type="checkbox"/> |

- |    |   |                    |    |   |                     |
|----|---|--------------------|----|---|---------------------|
| 1. | = | <b>Jamais</b>      | 4. | = | <b>Souvent</b>      |
| 2. | = | <b>Rarement</b>    | 5. | = | <b>Très souvent</b> |
| 3. | = | <b>Quelquefois</b> | 6. | = | <b>Toujours</b>     |

9. Je suis d'accord avec la philosophie: manger, boire, s'amuser aujourd'hui parce que demain on peut être mort. ☐
10. Je me considère à ce point impulsif (ve) que cela me cause des problèmes. ☐
11. J'ai tendance à dépenser mon argent plus vite que je ne la gagne. ☐
12. Quand je compare ma situation à celle des autres, j'essaie de la comparer à quelqu'un dont la situation est pire que la mienne. ☐
13. Je trouve que cela vaut la peine d'attendre et de réfléchir avant de prendre une décision. ☐
14. J'aime dépenser mon argent aussi vite que je le gagne. ☐
15. Je suis d'accord avec le principe: «acheter maintenant et payer plus tard». ☐
16. Il m'est difficile de garder mon calme quand je suis très fâché(e) contre quelqu'un. ☐
17. Je peux tolérer que l'on me fasse attendre pour obtenir quelque chose que je désire. ☐
18. Je suis capable d'attendre avant de dépenser ma paye. ☐
19. Je considère que je suis bon (bonne) à planifier des projets à l'avance. ☐